



# IFBD

Institute for Business  
Development

>>> [IFBD.BE](https://www.ifbd.be) /  
communicatie



*“Hoe meer argumenten ik geef, hoe meer ze  
tegensputteren” ... “Ze zeggen ja, maar ze doen nee” ...  
“Ik heb het gevoel dat ik tegen een muur praat.”*

## Het effectieve gesprek Eén op één beïnvloeding

- > Leer effectieve gesprekken te voeren met uw collega, medewerker en baas.
- > Leer mensen positief te beïnvloeden in één op één gesprekken.
- > Leer omgaan met emoties en negativiteit in uw gesprekken.



2023

Onder de deskundige leiding van:

**Jeroen Busscher**  
Trainer & Auteur



# Waarom dit programma?

## PRATEN DOET U DE GANSE DAG ...

Om succesvol te zijn in uw werk, bent u afhankelijk van anderen. Als leidinggevende wilt u uw team motiveren. Als collega wilt u andere collega's meekrijgen met uw idee of project. U praat elke dag met klanten, leveranciers of andere stakeholders. En bovenop dit alles, is er nog uw baas. En die mag u in geen geval vergeten ...

## MAAR HOE CREËERT U ECHTE IMPACT

En toch hebben vele van deze gesprekken niet het gewenste effect of de verwachte impact. Want mensen overtuigen is niet zo evident. Daarom zoomen wij in deze workshop in op het één op één gesprek. Hoe structureert u zo'n gesprek? Hoe zorgt u dat uw argumenten overkomen? Hoe komt u achter de belangen van de ander? Hoe blijft u weg uit het mijneveld van emoties? Kortom, hoe maakt u écht impact?

## ÉÉN OP ÉÉN BEÏNVLOEDING

Niet al uw gesprekken verlopen zoals gepland. Soms strubbelen mensen tegen, zeggen ze ja maar lees je nee of heeft u gewoon het gevoel dat u tegen een muur praat. Rationele argumenten werken niet langer en emoties nemen de bovenhand. Dat is het moment dat u uw gesprekspartner moet overtuigen en beïnvloeden. Jeroen Busscher, uw expert-trainer, leert u hoe beïnvloeding nu echt werkt en hoe u uw gesprekspartner in actie brengt en vooral in actie houdt.

## EMOTIES EN NEGATIVITEIT: VERBAAL AIKIDO

Maar hoe blijft u 'zen' in een emotioneel, negatief of agressief gesprek? En wat als u verbaal wordt gemolesteerd door uw gesprekspartner? Of discussies verzanden in verwijten? Het counteren van negativiteit is een sport op zich. Een sport die u maar beter leert te beheersen. Verbaal Aikido – naar analogie met de Japanse vechtsport – leert u weerstand te counteren en te weerleggen. Niet met nog meer weerstand, maar met constructieve communicatie.

## WORD DE REGISSEUR VAN ELK GESPREK

Iedereen is vooruit te branden, alleen moet u weten hoe. Verschillende mensen vragen verschillende aanpakken. In dit programma leert u hoe uw eigen gesprekstategie als een volleerd communicator te beheersen. Mensen positief beïnvloeden en motiveren om de dingen te doen: dit staat centraal in deze hoogst interactieve dag. Zo wordt u de regisseur van elk gesprek en bepaalt u – en niet de ander – de uitkomst ervan.

## OH JA, WE MOCHTEN UW BAAS NIET VERGETEN

**Uw succes hangt natuurlijk ook af van het feit of uw leidinggevende u steunt, vertrouwt en waardeert. Ook hier speelt natuurlijk de manier hoe u met hem of haar spreekt een grote rol. Hoe begrijpt u wat uw baas werkelijk belangrijk vindt? Hoe zorgt u ervoor dat uw baas uw werk steunt en u niet als loopjongen fungeert? Een constructieve relatie maakt een groot verschil. Een goed en effectief gesprek kan daarin helpen.**

# De docent



**Jeroen Busscher** werkt al meer dan dertig jaar als strateeg in organisaties. In dit complexe krachtenveld helpt hij leiders zich ontwikkelen en organisaties zich verbeteren. Hij schreef verschillende bestsellers zoals Pimp je afdeling, Turbomanagement, Onbeperkt Houdbaar en Leidinggeven in de Hybride Organisatie. Zijn elfde boek verscheen voorjaar 2022. Hij is veelgevraagd spreker, docent, columnist, radiomaker en vlogger. Niet voor niets werd hij opgenomen in De Goeroegids van invloedrijke managementgoeroes. Jeroens stijl is humoristisch, relativerend en inspirerend, maar altijd aards en to-the-point.

# In dit programma leert u ...

- > hoe u voorkomt dat anderen blijven tegenstrubbelen,
- > door welke belangen mensen werkelijk gedreven worden,
- > wat lichaamstaal vermag,
- > welke beïnvloedingstechnieken op u worden uitgeoefend en hoe u die weerstaat,
- > hoe u er voor zorgt dat uw gesprekspartner in actie komt.





## BLOK 1

- ◆ Wat vinden mensen waardevol?
- ◆ De 60% regel bij gesprekken.
- ◆ Hoe werkt beïnvloeding?
- ◆ Lichaamstaal als instrument.

## BLOK 2

- ◆ Motiverende gespreksvoering.
- ◆ Verbaal Aikido: effectief omgaan met verbale aanvallen en negativiteit.
- ◆ Dramaturgie van een goed gesprek.
- ◆ Van powerplay naar samenwerken.
- ◆ Overtuig uw baas.

## BLOK 3

- ◆ Aan de slag: werkvorm waarin we onze eigen strategieën aanscherpen.

## BLOK 4

- ◆ Typologieën: verschillende mensen, verschillende aanpakken.
- ◆ Langdurig effect, hoe blijven we ons verbeteren?
- ◆ De kracht van de laatste 30 seconden.
- ◆ Tien tips om mee naar huis te nemen.

## Timing cursus

---

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

## Verhoogde interactiviteit

---

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be)).

# Het effectieve gesprek

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> **Kostprijs:** 795 € (excl. BTW)

## BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS: .....

PC / GEMEENTE: .....

Alg. TEL-nr.:

ACTIVITEIT:  industrie-productie  groothandel & import  kleinhandel  horeca  
 bouwondernemers  transport  diensten  overheid

SECTOR: ..... AANTAL WERKNEMERS: .....

## FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres: .....

Uw referentie: .....

BTW-nummer:

## DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie: .....

E-mail: .....

DATUM DEELNAME: .....

Dhr. / Mevr.:

Functie: .....

E-mail: .....

DATUM DEELNAME: .....

## INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

### **De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 30% korting!**

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: [www.kmo-portefeuille.be](http://www.kmo-portefeuille.be).

### **Annulatie.**

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75)

aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

### **Hotelovernachting op de locatie van de training**

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: [www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

### **IFBD-DATABASE & GDPR**

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina [www.ifbd.be/nl/GDPR](http://www.ifbd.be/nl/GDPR) of via e-mail: [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### **ALGEMENE VOORWAARDEN**

Op onze website op de pagina [ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden) vindt u al onze modaliteiten terug.

>>> Inschrijven via e-mail naar [info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be) of via QR:

>>> Via volgende link:

[inschrijven](#)

