

Communicatie

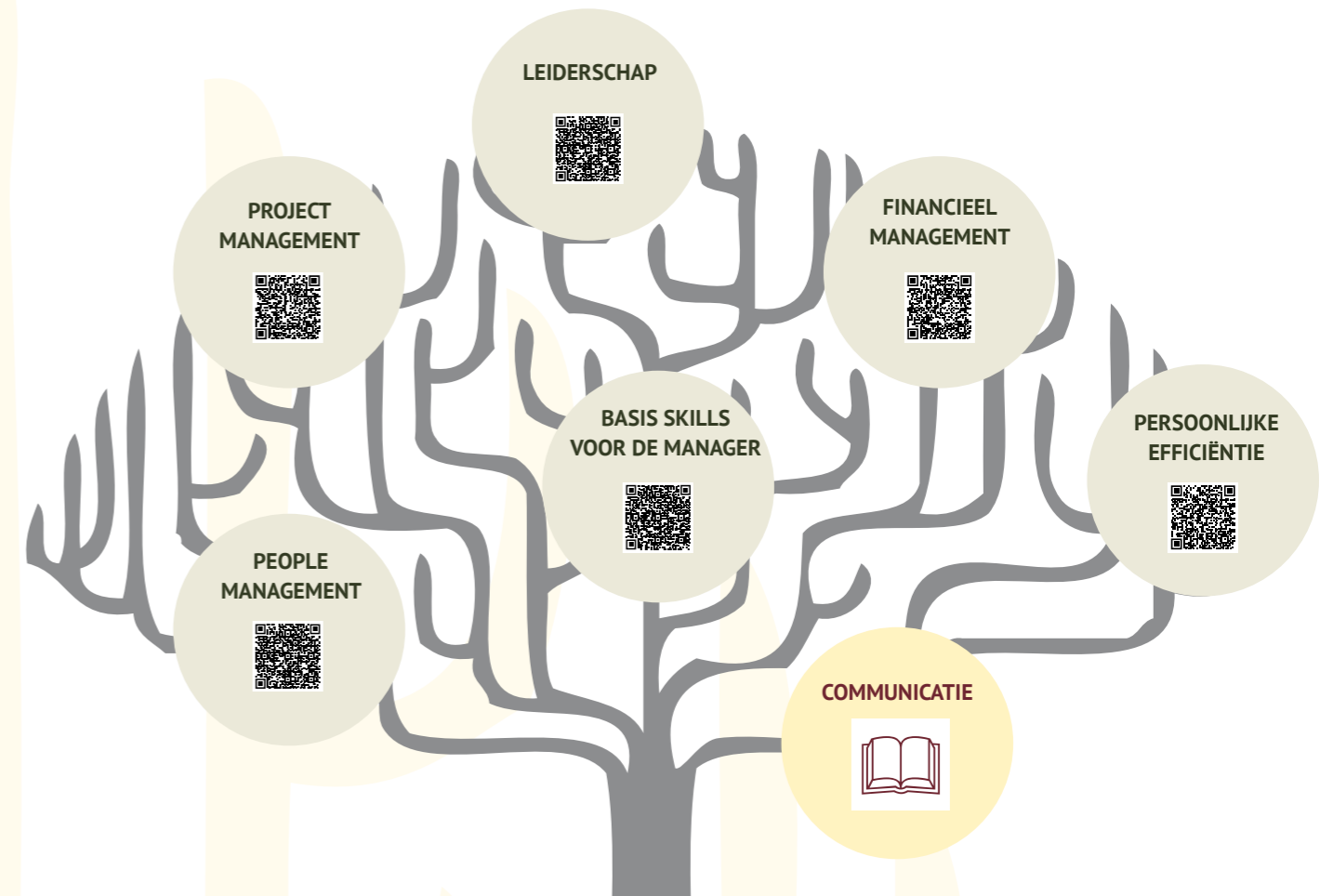
anno 2024



IFBD
Institute for Business
Development

Deze themabrochure “**Communicatie**” maakt deel uit van een reeks van IFBD-themabrochures. In onze themabrochures bundelen we diverse programma’s die zich specifiek richten naar een bepaalde functie / interessedomein. Klik op de titel van de voor u interessante brochure:

- > [Basis skills voor de manager](#)
- > [Project management](#)
- > [Persoonlijke efficiëntie](#)
- > [Leadership & people management](#)
- > [Financieel management](#)



Onze opleidingen in primeur? Volg ons!

#IFBD



www.ifbd.be



@IFBDupdate



@InstituteForBusinessDevelopment



Institute for Business Development

Communicatie



COMMUNICATIEVAARDIGHEDEN

- ▶ De 8 gouden regels voor succesvolle communicatie
- ▶ De psychologie van overtuigen
- ▶ Emotioneel intelligent communiceren
- ▶ Feedback geven & ontvangen
- ▶ Framing
- ▶ Listig in lastige situaties
- ▶ Van gelijk hebben naar gelijk krijgen
- ▶ Verbaal meesterschap

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

EFFECTIEVE GESPREKKEN

- ▶ De magie van sterke vragen en echt luisteren
- ▶ De rol van HR bij functionerings- & evaluatiegesprekken
- ▶ Het effectieve gesprek
- ▶ Slim interviewen
- ▶ Voeren van moeilijke gesprekken
- ▶ Voeren van verzuimgesprekken op de werkvloer

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

ONDERHANDELEN

- ▶ Communiceren & onderhandelen met vakbonden
- ▶ De dirty tricks van het onderhandelen
- ▶ De psychologie van het onderhandelen
- ▶ Durven confronteren & onderhandelen op uw werkplek
- ▶ Effectief & doelgericht onderhandelen voor aankopers
- ▶ Voeren van sociale onderhandelingen

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

PRESENTEREN

- ▶ Charismatisch & inspirerend spreken
- ▶ Killer presentation skills
- ▶ Presenteren met impact aan topmanagement

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

[meer ▶▶▶](#)

Communiceren & overtuigen kan worden geleerd. Deze workshops bezorgen u de kennis.





De 8 gouden regels voor succesvolle communicatie

“De 8 gouden regels voor succesvolle communicatie, zijn de 8 gouden regels voor een succesvol leven.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Niet-communiceren is onmogelijk

U kan niet “niet-communiceren”. Want u wilt begrepen worden, erkenning krijgen en uw taken en projecten tot een succes brengen. En hiervoor heeft u de steun nodig van uw medewerkers, uw management en alle stakeholders. Dus moet u wel communiceren ... En hoewel u ziet, weet en zegt welke stappen nodig zijn, begrijpt u niet waarom uw omgeving dit maar niet wilt zien of horen. Alsof iedereen – collega’s, medewerkers en management – alleen maar kijkt naar de korte termijn. Maar hoe krijgt u nu anderen mee in uw verhaal en in uw visie? Hoe krijgt u meer gedaan van iedereen rondom u? Hoe zorgt u dat mensen naar u luisteren en vooral blijven luisteren? Door het toepassen van de 8 gouden regels van succesvolle communicatie!

Communiceren is bewust kiezen voor succes

Communicatie is en blijft de basis van iedere succesvolle samenwerking. En zolang die communicatie goed verloopt, gaan projecten en processen – dus het werk – ook goed. In deze training leert u hoe u ervoor kunt zorgen dat mensen beter naar u luisteren. Dat zij beter en meer doen wat u zegt. Zodat uw leven een stuk eenvoudiger wordt. Deze verrassend eenvoudige maar vooral praktische tips, kunt u na deze training meteen toepassen zowel op uw werkplek als thuis. Want communiceren kunt u echt wel leren ...

U leert
communiceren
als een leider.

Programma

Maak van uw organisatie een “dreamteam”.

Hoe verhoogt u de effectiviteit en efficiëntie van uw organisatie?

Tijdens deze unieke workshop leert u ...

- ▶ hoe te communiceren als een leider.
- ▶ de communicatiemethoden van de KGB-opleiding voor spionnen.
- ▶ communicatietechnieken van William Shakespeare, Winston Churchill, Johan Cruyff, Bill Clinton, John de Mol, David Letterman, Barack Obama en Donald Trump.
- ▶ hoe u met één woord, als vrouw, elke man om uw vinger kan winden.
- ▶ waarom Toscaanse boeren de succesvolste veroveraars, versierders en minnaars zijn.
- ▶ hoe u de hoogste medewerkerstevredenheid van het land bereikt.
- ▶ hoe u meer gedaan krijgt van iedereen om u heen.
- ▶ uw eigen mensen uw afdeling of organisatie transformeren naar het hoogste niveau.

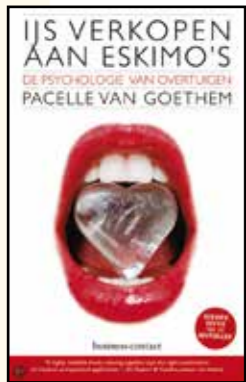
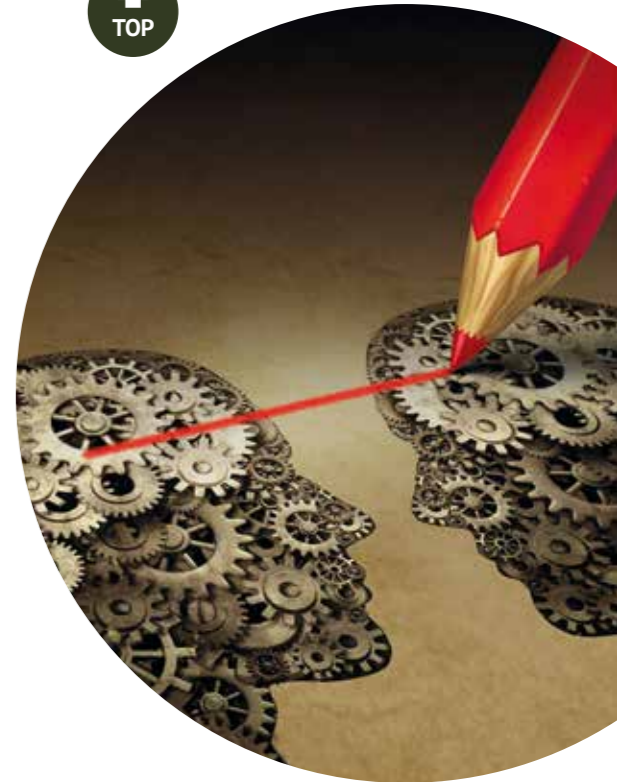
Meer informatie & inschrijving >>>





De psychologie van overtuigen

“Hoe komt het dat niet altijd het beste plan wint? Wat is de kracht van echte overtuigers?”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Sommigen geloof je ... Waarom? Daarom!

Sommige mensen geloof je gewoon. Zij krijgen alles gedaan en komen met alles weg ... Ze krijgen iedereen warm voor hun ideeën, ze weken tijd en budget los en krijgen zelden de wind van voor. Hun 'gun-factor' is zo sterk en toch vertel jij inhoudelijk net hetzelfde ... Waar zit het verschil? Overtuigen lijkt magie, maar niets is minder waar. Overtuigen gaat volgens wetmatigheden. Ontdek in deze opleiding de psychologie en de wetenschap achter overtuigen.

De echte psychologie van het overtuigen

Deze workshop behandelt de psychologie van overtuigen: hoe ons brein werkt als we overtuigd raken en wat nodig is om anderen te overtuigen, maar ook je persoonlijke stijl en wat je kunt doen om je persoonlijke overtuigingskracht te versterken. Bovendien gaat Pacelle in op de best practices en psychologische invloed. Verwacht geen conceptueel verhaal, maar een wetenschappelijk onderbouwd practicum. Een daglang werklobo waarbij jij leert hoe je mensen overtuigt. Niet morgen, maar nu!

Je leert hoe
invloed en
beïnvloeding werkt.

Programma

Onzichtbaar overtuigen

- ▶ Hoe werkt overtuigen?
Snelcursus breinkunde voor overtuigers.
- ▶ Jouw overtuigende stijl:
Welke stijl past best bij jou?

Overtuigen & beïnvloeden als manager

- ▶ Versterk je eigen stijl:
Word bijzonder en onvergetelijk!
- ▶ Onbewuste invloed & overtuigend advies als professional:
Leer hoe je mensen op het puntje van hun stoel zet en ook houdt ...

Meer informatie & inschrijving >>>





Emotioneel intelligent communiceren

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** € 1.395 excl. BTW

Emotioneel intelligent communiceren

| Je team bestaat ongetwijfeld uit competente, talentvolle en hooggekwalificeerde mensen. Allen hebben ze het IQ om de job gedaan te krijgen. Je verwacht dan ook 'vuurwerk' op de werkvloer als al die competenties en talenten samen met jou aan de slag gaan. Maar vaak blijkt dit vuurwerk minder constructief dan verwacht. Medewerkers presteren onder hun potentieel, teams zijn minder effectief dan gehoopt, interne conflicten vertragen bedrijfsprocessen, de communicatie en de samenwerking lopen stroef ... Fenomenen die de uiteindelijke effectiviteit van individuen en teams ondergraven. En die zijn vaak te herleiden naar een gebrek aan emotioneel intelligente communicatie.

IQ versus EQ

| Hoewel mensen meestal gerekruteerd worden op basis van IQ en ervaring, bepaalt het EQ of diezelfde mensen daadwerkelijk succesvol zullen zijn. Emotionele intelligentie (EQ) is het vermogen jouw emoties zo in te zetten dat je bereikt wat je wilt. En in tegenstelling tot ons IQ, onze verstandelijke intelligentie, kan je je EQ ontwikkelen en verbeteren. Bovendien is, volgens onderzoek van Harvard Professor Daniel Coleman, je emotionele intelligentie de beste voorspeller van je prestaties en je persoonlijke succes op de werkvloer. Want zelfbeheersing, zelfkennis, enthousiasme en het vermogen emoties te herkennen om zo jezelf én anderen te motiveren, zijn onontbeerlijk in je dagelijkse communicatie als professional of leidinggevende.

Je leert hoe je
emotionele flexibiliteit
integreert in
jouw communicatie.

“Emotionele intelligentie is het vermogen om jouw emoties zo in te zetten dat je bereikt wat je wil.”



Programma

Wie ben ik?

- ▶ Bouwen aan emotioneel inzicht en evenwicht.

Wie is mijn medewerker of gesprekspartner?

- ▶ Hoe krijg ik snel zicht op zijn of haar drivers?

Hoe verloopt communicatie op meta-niveau?

- ▶ Bouwen aan overtuigende emotioneel intelligente communicatie.

Het doel van de workshop is het faciliteren van inzicht in zichzelf en de andere om zo de interactie met individuen en/of groepen structureel te verbeteren. Aan het eind van deze workshop krijg je als deelnemer feedback over jouw mental setting en de manier waarop jij en de andere communiceren en wat het effect daarvan is. Je beschikt zo over de nodige inzichten om jouw communicatie bij te sturen in functie van zowel je persoonlijke effectiviteit als de effectiviteit van groepsprocessen.

Meer informatie & inschrijving >>>





Feedback geven en ontvangen

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Feedback op output en attitude

Een compliment geven lukt je wel, maar het heel concreet benoemen van wat je niet prettig vindt, is al een flink stuk lastiger. Maar als leidinggevende, coach of professional, moet je feedback geven op output of attitudes. En dat is niet steeds even gemakkelijk. Want de een durft het niet en de ander is ronduit bot. Toch is open communiceren onontbeerlijk voor het bereiken van (top)prestaties in organisaties.

Goed gedrag vasthouden, te verbeteren gedrag veranderen

Met feedback stuur je het gedrag van anderen. Helaas wordt feedback maar al te vaak als onprettig of bedreigend ervaren of zelfs verward met kritiek. Dit terwijl feedback essentieel is in het groeiproces van jezelf en anderen. Het doel is zeer duidelijk: goed gedrag vasthouden, te verbeteren gedrag veranderen om zo de motivatie en betrokkenheid te verhogen. Het constructief gebruiken van feedback is dan ook een cruciale vaardigheid voor elke coach, manager of leidinggevende. Immers, door middel van feedback wisselen coach en coachee, leidinggevende en medewerker, ... informatie uit over elkaars gedrag en houding. Feedback voorkomt irritaties en conflicten, creëert begrip, versoepelt de samenwerking, vergroot het werkplezier en verbetert het functioneren.

Je leert hoe je
jouw medewerkers
motiveert, ontwikkelt
en bijstuurt.

“De kunst bestaat erin om de constructieve feedback te vertalen naar constructieve acties.”

Programma

Wanneer geef je feedback?

- ▶ Wat is feedback? - Soorten feedback - Belang van feedback.

Hoe geef je feedback?

- ▶ Feedback-technieken.
- ▶ Het feedbackgesprek.
- ▶ Vertalen van feedback naar concrete acties.

Hoe ontvang je feedback?

- ▶ Luistertechnieken.
- ▶ Beoordeling van de feedback.

Dit is allesbehalve een theoretische en conceptuele training. Aan de hand van direct bruikbare gesprekstechnieken leer je hoe je een constructief en opbouwend feedbackgesprek kunt voeren. Aan de hand van concrete cases en rollenspelen leer je hoe je omgaat met emoties maar evenzeer hoe je duidelijke afspraken maakt bij het afsluiten van een feedbackgesprek.

Meer informatie & inschrijving >>>





Framing

“Luistert uw omgeving niet naar wat u zegt? Dan is het tijd om u niet te richten op wat u zegt, maar op wat zij horen!”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Het is niet wat u zegt, maar wat men hoort

Waarom overtuigen sommige verhalen moeiteloos, terwijl andere zorgvuldig beargumenteerde boodschappen niet eens gehoord lijken te worden? Waarom lijken mensen vaak iets totaal anders te horen dan wat er bedoeld wordt? Hoe raakt u de juiste snaar om uw medewerker, manager of klant te overtuigen?

Frame uw boodschap: niet manipuleren maar herkenbaar maken

Door uw boodschap in een strategische verhaallijn te gieten en met de juiste woorden en beelden te vertellen, neemt uw invloed enorm toe. Weerstand is zelden rationeel, maar ontstaat op een irrationeel en onbewust niveau bij de ontvanger. Argumenteren is niet voldoende: u moet de juiste emoties en associaties opwekken om een ander écht te overtuigen. Ons brein is immers weerloos tegen de overtuigingskracht van de woorden en beelden waarin wij zelf geloven. Door hier op in te spelen en uw ideeën slim te framen kunt u - net als succesvolle politici en reclamemakers - andere mensen onzichtbaar overtuigen. Probeer ze niet te manipuleren, maar maak uw boodschap zo herkenbaar dat ze het met u eens zijn.

U leert wat framing
is en waarom het
ontzettend effectief is.

Programma

Waarom framing werkt

- ▶ De kracht van communicatie wordt grotendeels bepaald door onbewuste processen, waar men meer controle over kan uitoefenen.

Frames zichtbaar en bewust maken

- ▶ Deelnemers handvatten geven om bewust te worden van de frames die vanuit de media, politiek en hun werkveld worden gebruikt.

Zelf frames ontwerpen

- ▶ Deelnemers bewust en behendig maken in de methodiek om zelf een strategisch frame te ontwerpen.

Omgaan met frames van tegenstanders en/of concurrenten

- ▶ Deelnemers mogelijkheden aanreiken om slimmer om te gaan met frames van anderen die schadelijk zijn voor de eigen boodschap.

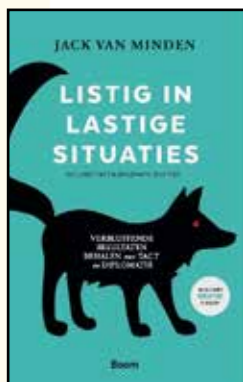
Meer informatie & inschrijving >>>





Listig in lastige situaties

“Leer listig te communiceren, vooral in moeilijke situaties.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

En dan bent u het grondig oneens ...

Managers weten, beter dan wie ook, dat mensen het vaak (hartstochtelijk) met elkaar oneens kunnen zijn. Discussies lopen hoog op en conflicten worden persoonlijk uitgevochten. Maar hoe doorbreekt u deze patstellingen? Hoe gaat u om met tactloze, ongezouten en botte communicatie? Niet met emotionaliteit en slechts zelden met spontane of primaire reacties. En toch is dit laatste voor vele professionals een 'natuurlijke' manier van reageren ...

Creëer openingen bij patstellingen en bereik resultaat

Door tact en diplomatie in te zetten, creëert u openingen, daar waar dit anders niet mogelijk lijkt. U slaagt erin onderhandelingen gunstig te beïnvloeden en conflicten te beëindigen. En hoewel tactvol en diplomatisch optreden u geen cent extra kost, betekent dit vaak het verschil tussen slagen en falen. Met een portie tact en de inzet van diplomatische middelen, slijpt u de scherpe kanten weg en neemt u mensen mee in uw verhaal. Dit leidt tot de beoogde – duurzame – resultaten.

U leert resultaat te halen dankzij tactvol en diplomatisch te communiceren.

Programma

- ▶ De noodzaak van tactvol en diplomatisch optreden.
- ▶ Diplomatisch & tactvol communiceren: kies de juiste woorden!
- ▶ Interactief luisteren is effectief luisteren.
- ▶ Wijzer door non-verbale informatie.
- ▶ Assertiviteit: laat je gelden!
- ▶ Conflicten slim beslechten.
- ▶ Tactvol en diplomatisch onderhandelen loont.
- ▶ Overtuigen met argumenten en/of emotie.

Dit need-to-practice-programma werkt voor iedereen die in meetings en gesprekken succesvol wil opereren, vol tips, trucs, testen, oefeningen en bewezen aanpak uit de psychologie.

Meer informatie & inschrijving >>>





Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

*"Gelijk hebben is mooi ...
gelijk krijgen is beter!"*



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Overtuigen zonder manipuleren

Elke dag opnieuw vecht u voor uw gelijk. U heeft extra budget of meer tijd nodig voor uw project. U wilt extra mensen voor uw afdeling. U wilt dat uw management niet alleen luistert naar -, maar ook gelooft in uw ideeën. U vecht om de gunst van uw klanten. U gelooft erin en weet dat het goed is voor uw organisatie. Maar gelooft uw gesprekspartner in uw gelijk? Manipuleren doet u niet ... nooit. Maar overtuigen wel ... altijd.

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

Gelijk hebben is goed, gelijk krijgen is beter. Dat is geen kwestie van duwen en drammen. U hoeft echt niet 100 maal op diezelfde spijker te kloppen. Maar hoe pakt u dit concreet aan? Hoe overtuigt u de ander? Hoe overtroeft u de ander? Als u uw gesprekspartners goed inschat en een perfecte timing hebt met de juiste gesprekstechniek, stijgt de kans drastisch dat u finaal gelijk krijgt. Dit is net wat deze unieke dag u leert: hoe houdt u uw gesprekspartner in een verbale houdgreep? Alleen door de technieken te demonstreren en deze direct in te oefenen, wordt u een meesterlijk overtuiger. U oefent daarom in kleine groepjes met individuele cases. Doen, doen en doen. Het werkt.

U weet te
overtuigen zonder
te manipuleren.

Programma

Wat vindt u in uw overtuigings-gereedheidskist?

- ▶ De cruciale technieken voor elk gesprek.

Zet het zweet op de juiste rug!

- ▶ Snel schakelen en regie houden.
- ▶ Hoe maakt u van weerstand positieve energie?
- ▶ De retorische technieken van begenadigde sprekers.

Deze unieke dag is volgestouwd met vele tientallen tips, trucs en technieken: van het valse dilemma, over de reflex van ontkenning, het goed gebruik van cijfermateriaal, de Fünfsatz, wanneer initiatief nemen en wanneer niet, de drieslag, het argumentum ad populum, wanneer aanvallen, wanneer terugtrekken, de vriendelijke guerilla, de vergeten argumenten, pareren van aanvallen ... tot het scoren in de laatste minuut. Een must voor elke manager die weet dat hij/zij gelijk heeft, maar dit ook wilt krijgen.

Meer informatie & inschrijving >>>



Communicatie >
communicatievaardigheden



Verbaal meesterschap

“Deze workshop leert je hoe je als spreker meer impact maakt.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Spreken met impact is goud

'Praten' is uw beroep. Meer dan driekwart van uw werktijd besteedt u aan tweegesprekken, vergaderingen of presentaties. Daarin wilt u mensen overtuigen van uw standpunten, uzelf of uw organisatie verkopen of mensen gemotiveerd dingen laten doen. Met impact mensen aan het werk zetten is uw doelstelling, want mensen die verbaal sterk zijn, oogsten niet alleen respect, maar zijn ook effectiever in hun leven.

Vergroot uw invloed

Waarom bereiken sommige mensen in één zin meer dan anderen in een monoloog van een kwartier? Hoe kan het zijn dat de één boeit en de ander dodelijk saai is? We noemen dit 'verbaal meesterschap': het vermogen om anderen te beïnvloeden met woorden. En dit ligt voor iedereen binnen handbereik. In deze workshop onthult de docent - Remco Claassen - hoe iedereen van een middelmatige communicator kan uitgroeien tot een krachtige impactvolle overtuiger. U leert hoe u anderen beïnvloedt, hoe u dingen gedaan krijgt en hoe u overtuigt, manipuleert en indoctrineert. En dit alles met woorden ...

Je leert hoe je sprekerspijn, publiekspijn en luisterblindheid vermijdt.

Programma

Wat u zegt bent u zelf

- ▶ De geheimen achter verbale manipulatie.

Woorden zijn daden

- ▶ Vertrouwen als basis van beïnvloeding.

De juiste snaar raken

- ▶ Aandacht pakken en nooit meer afgeven.

Een koffer "technieken voor gevorderden"

- ▶ Overtuigingstechnieken die - nog net - door de beugel kunnen.

Meer informatie & inschrijving >>>





De magie van sterke verhalen en echt luisteren

“Het geheim van een geslaagd gesprek is ...
luisteren.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Type training: klassikaal

Duur training: 1-daagse training

Basisprijs training: € 795 excl. BTW

Hoe overtuigt u - met vragen en luisteren - iedereen ...

U overtuigt mensen zelden met argumenten. U overtuigt mensen omdat ze zich begrepen voelen. En hiervoor moet u sterke vragen stellen en gericht kunnen luisteren. Elke professional, manager of leidinggevende moet de basis van deze interviewtechnieken onder de knie hebben. Want door het stellen van de juiste vragen en het inspelen op de antwoorden, groeit u tot een geraffineerde communicator. Want wie vraagt, stuurt het gesprek. Maar hoe werkt dat dan? Wat is een perfecte vraag? Kan je dergelijke vragen vooraf voorbereiden? Speelt non-verbaal gedrag een rol? Krabben mensen omdat het jeukt of is er iets anders aan de hand? En wat is goed luisteren? Hoe krijgt u de juiste informatie uit uw gesprekspartner? En wat als die niet wil praten? Hoe past u uw techniek aan? Kortom, hoe kunt u door het stellen van slimme vragen en écht te luisteren, mensen naar uw kant op sturen.

Wat maakt deze workshop zo uniek?

Meer nog dan vroeger, moet u vandaag overleggen en onderhandelen. En niet alleen met uw klanten maar vooral met uw management, uw collega's en uw medewerkers. Zelfs in uw gezin communiceert u vaker en meer dan ooit eerder. Tijdens deze robuuste training bezorgen we u de antwoorden en de techniek tot betere vraagstelling. We maken u ook een beter luisteraar door enkele unieke technieken.

Programma

Volgende thema's komen aan bod:

- ▶ Interviewtechnieken voor slimme managers.
- ▶ Uitspreken van beloftes als mindset.
- ▶ Welke gesprekselementen kunt u voorbereiden?
- ▶ Welke criteria leiden tot topvragen?
- ▶ Technieken die van u een beter luisteraar maken.
- ▶ Waarom is vraag- en luistertechniek zo belangrijk?
- ▶ Slimme vragen en gericht luisteren in niet-traditionele settings (zoom, online ...).
- ▶ Non-verbaal gedrag: krabben mensen omdat het jeukt?

Meer informatie & inschrijving >>>



De beste beïnvloedings-
instrumenten zijn
geraffineerde vragen.



De rol van HR bij functionerings- & evaluatiegesprekken

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Zin en onzin van de HR performance managementcyclus

Binnen de "HR performance managementcyclus" horen diverse gesprekken thuis. De belangrijkste zijn doelstellings-, functionerings- en evaluatiegesprekken. Geen enkele HR-professional twijfelt aan het nut of zelfs de noodzaak van dialoog en feedback. Toch leveren deze gesprekken vaak niet op wat we ervan verwachten. De rol die HR hierbinnen speelt is cruciaal én strategisch. Het is immers HR die de inhoud en doelstelling van deze gesprekken vorm moet geven. Vanuit welk perspectief kijkt uw organisatie naar dit proces? Of u nu kiest voor resultaatgerichte – of ontwikkelingsgerichte gesprekken, competentie- of talentgeoriënteerde gesprekken, HR moet de leidinggevenden aansturen, motiveren en overtuigen van het nut ervan.

Een bruikbaar stappenplan

Deze training doet u nadenken over de strategische positionering van het performance managementproces. Hoe geeft u het proces vorm op een manier dat het aansluit bij de strategische keuzes die uw bedrijf maakt? Hoe kunt u vanuit uw HR-rol de leidinggevenden inspireren zodat zij met dit proces het beste in mensen naar boven halen? En tegelijkertijd ook de resultaten neerzetten die het bedrijf van hen verwacht?

Vandaag zijn uw werknemers – meer dan ooit – de cash van uw organisatie. Het is – als HR-professional – uw opdracht om zowel de competenties als de talenten van uw medewerkers in kaart te brengen. Alleen zo kunt u zorgen voor een maximale groei van uw menselijk kapitaal. Als HR-professional speelt u binnen dit proces een cruciale rol. Deze – op uw praktijk geënte – training is een must voor iedere HR-professional die deze voortrekkersrol wil invullen.

*"Als HR manager moet u
zowel de competenties als
de talenten van uw mensen
in kaart brengen."*



Programma

Plaats van de performance managementcyclus in het veranderend HR klimaat

- ▶ Shift van competentie- naar talentmanagement.

Zin of onzin van evaluatiegesprekken

- ▶ Waarom performance management van werknemers?

Hoe pakt u het proces aan?

- ▶ Vertrekkende vanuit competentie management.
- ▶ Vertrekkende vanuit talent management.

Creëer "buy-in" bij management en vloer

- ▶ Communicatie- en veranderingstraject rond het invoeren van dit evaluatieproces.

Meer informatie & inschrijving >>>



Leer de HR performance
managementcyclus
vorm geven.



Het effectieve gesprek

“Word de regisseur van elk gesprek en bepaal de uitkomst ervan!”

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

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 mijnenveld van emoties? Kortom, hoe maakt u écht impact?

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.

▼
Leer effectieve gesprekken te voeren met uw collega, medewerker en baas.

Programma

In dit programma leert u ...

- ▶ hoe u voorkomt dat anderen blijven tegenstribbelen.
- ▶ 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.



Meer informatie & inschrijving >>>



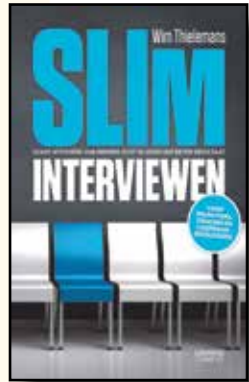
Communicatie >
effectieve gesprekken



Slim interviewen

“Deze workshop maakt u klaar voor de arbeidsmarkt van de toekomst.”

↑
TOP



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Leer de nieuwe
jobinterview-structuur
CACTUS kennen
en toepassen.

Type training: online + klassikaal

Duur training: online leermodule (1,5 uur) + 1-daagse training

Basisprijs training: € 995 excl. BTW

Wie zit nu echt voor u?

De meest competente medewerker is niet altijd de slimste aanwerving. Want vaak botsen attitudes en is de link tussen kandidaat en bedrijfscultuur zoek. Gezien attitudes beter voorspellen of iemand al dan niet past in de toekomstige job én cultuur, moet elke rekruteerder deze shift van competentie naar attitude en talent durven én kunnen maken. Want organisaties die mensen met de juiste attitudes aantrekken, werken beter.

De nieuwe jobinterview-structuur heet “CACTUS”

De arbeidsmarkt is vandaag structureel door elkaar geschud. Er is een chronisch tekort aan kandidaten. Het diploma als een excellent voorspeller of iemand goed zal presteren, is niet langer relevant. Onze jobs veranderen razendsnel. Tot slot zit de kandidaat in de drivers seat: de m/v kiest en beslist, niet langer u als werkgever of recruiter.

U heeft daarom nood aan een job interview waarmee u slim, snel en simpel op een gestructureerde manier uw kandidaat kunt inschatten. Een aanpak waar u naast competenties ook attitudes en talent voor taken mee kunt voorspellen. Een interview dat future proof is en u toelaat om een gestructureerde dialoog – i.p.v. een verhoor – aan te gaan met uw kandidaat. Want die structuur zorgt net voor de optimale voorspelbaarheid van uw oordeel.

Programma

Pre course - online leermodule

De zelfstudiemodule maakt u in 1,5 uur tijd wegwijs in het (online) interviewen met het CACTUS model. Het is de ideale vertrekbasis om op een snelle manier van start te kunnen gaan met de principes van het CACTUS interview canvas. U krijgt een stapsgewijze uitleg en een beeld van de principes achter het model. Deze stellen u in staat om tijdens de workshop gerichte vragen te stellen en aan de slag te kunnen gaan met het model.

Course - live leermodule

- ▶ U leert het CACTUS-canvas te gebruiken, met een heldere structuur, bruikbaar voor alle jobs en elke kandidaat.
- ▶ U leert zonder bias en zonder ruis te interviewen.
- ▶ U leert een gestructureerd interview te voeren waarbij competenties, attitudes en motivaties accuraat worden in kaart gebracht.
- ▶ U krijgt een aanpak die sociaal wenselijke antwoorden vermijdt en meet wat echt nodig is om de juiste m/v aan te werven.
- ▶ U krijgt een slimme aanpak om elke vacature helder én in meetbare criteria te gieten, al dan niet samen met uw hiring manager.
- ▶ U leert een scoringsmethode om de relevante criteria snel en onmiddellijk te waarderen.
- ▶ U krijgt een 'onttwijfel-matrix' om kandidaten accurater aan te werven of niet aanwerven te motiveren.
- ▶ Via een gamification-aanpak leert u attitudes in te schatten via Attitude in a Box, een handige kaartenset.
- ▶ U leert snelle reparatietips voor tijd- en efficiëntiewinsten tijdens het interview proces.



Meer informatie & inschrijving >>>





Voeren van moeilijke gesprekken

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Moeilijke gesprekken zijn vaak slecht nieuws gesprekken

Weinig leidinggevend voelend zich comfortabel tijdens een moeilijk gesprek. Of dit nu een corrigerend gesprek, een ontslaggesprek, een demotie gesprek, een verzuimgesprek of een moeilijk evaluatie- of functioneringsgesprek is, als leidinggevende heeft u er alle belang bij om zo duidelijk, helder en eerlijk als mogelijk te zijn. Dit is waar uw gesprekspartner ook recht op heeft.

Wees voorbereid en bouw uw gesprek op

Structureer uw moeilijk gesprek. Begin direct met de boodschap en geef duidelijke en niet voor discussie vatbare redenen voor het gesprek. Luister naar de betrokkene en geef passende antwoorden op de vragen. Anticipeer op onzekerheid door duidelijke communicatie over de details van de reden van het gesprek. Geef een tijdslijn en termijnen, geef zelf argumenten, zowel pro als contra. En bovenal, rond het gesprek ook duidelijk af. Maak niet voor interpretatie vatbare afspraken. Zet desnoods enkele conclusies op papier. Dit alles geeft u én de betrokken werknemer houvast. Herhaal en vat samen en vermijd zo foutieve interpretaties. Maar wees vooral voorbereid op een hevige emotionele reactie ... en weet deze te counteren.

U leert slecht nieuws gesprekken duidelijk, eerlijk en helder te voeren.

“Zorg dat u professioneel en zakelijk blijft, ongeacht welke richting het gesprek ook uit gaat.”



Programma

Wanneer is een gesprek moeilijk?

Afbakenen van de doelstellingen van het moeilijk gesprek

- ▶ Het overbrengen van de moeilijke boodschap.
- ▶ Het opvangen en kanaliseren van emoties.
- ▶ De acceptatie van het slechte/moeilijke nieuws.
- ▶ Het maken van verdere afspraken in een open sfeer.

Praktische aandachtspunten bij het voeren van een moeilijk gesprek

Het concreet inoefenen van moeilijke gesprekken (met acteur)

- ▶ Doorheen de dag worden diverse oefensessies met onze acteur ingelast. U leert hoe u moeilijke gesprekken moet voeren. Van agressie naar emoties over verwijten tot geweld. U leert hoe u dit concreet aanpakt en deze emoties kanaliseert. U blijft professioneel en in controle over zowel de teneur, de vorm als de inhoud van het gesprek.

Meer informatie & inschrijving >>>



Communicatie >
effectieve gesprekken



Voeren van verzuimgesprekken op de werkvloer

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Arbeidsverzuim ...

De gemiddelde werknemer in de gemiddelde organisatie is per jaar 17 dagen ziek. Niet alleen is dit een ernstige financiële aderlating die zorgt voor een ingrijpend rendabiliteitsverlies, maar bovendien zorgen afwezige werknemers vaak voor operationele problemen en conflicten op de werkvloer. Werk moet herverdeeld worden of blijft liggen, onderbemande machines of onervaren operatoren kunnen voor veiligheidsproblemen of kwaliteitsverlies zorgen, afwezigheid zorgt voor irritatie; niet alleen bij het management, maar ook bij de collega's, ... Kortom, arbeidsverzuim is niet alleen een financiële en administratieve last, maar zorgt voor problemen en conflicten op de werkvloer.

Verzuimgesprekken: de ruggengraat van het verzuimbeleid

Naast de juridische achtergrond bij absentieïsme wordt tijdens deze workshop vooral geoefend op het verzuimgesprek. Het is immers hier dat gepeild wordt naar de echte reden van de afwezigheid. Iedere onderneming poogt dit verzuimbeleid om te buigen tot een aanwezigheidsbeleid, maar hiertoe moet u als operationele manager op een constructieve wijze de verzuimgesprekken kunnen voeren.

De docent neemt u mee doorheen het integrale traject van het verzuimgesprek: vertrekkende van de telefonische melding, over de communicatie naar het team tot het effectieve verzuimgesprek. U leert hoe u deze moeilijke gesprekken tot een goed einde brengt. Op deze wijze optimaliseert u de impact die u als operationeel manager heeft op het arbeidsverzuim.

U leert hoe u
een verzuimbeleid
omturnt tot een
aanwezigheidsbeleid.

*“Een duidelijke communicatie
speelt een cruciale rol
bij verzuimgesprekken.”*



Programma

Juridische achtergrond bij absentieïsme

Gedurende deze module neemt de docent u op een no-nonsense wijze mee doorheen het juridische kluwen van het arbeidsrecht. Op basis van concrete ervaringen en herkenbare voorbeelden leert u hoe u als operationeel manager omspringt met de juridische implicaties van het arbeidsverzuim. Op anderhalf uur leert u de juridische krijtlijnen van het arbeidsverzuim.

Constructieve verzuimgesprekken: omvormen van verzuimbeleid tot aanwezigheidsbeleid

- ▶ Probleemstelling van verzuim op de werkvloer.
- ▶ Concrete aanpak van het verzuimgesprek op de werkvloer.

Aan de hand van oefeningen, discussies en cases worden de noodzakelijke communicatievaardigheden ingeoefend.

Meer informatie & inschrijving >>>





Communiceren & onderhandelen met vakbonden op de werkvloer

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** € 1.395 excl. BTW

Vermijd sociale conflicten tussen management en sociale partners

| Iedere onderneming heeft belang bij het investeren in een optimale relatie tussen management en sociale partners. Bedrijven waar sociale conflicten vermeden worden, kennen immers een hogere productiviteit, een beter rendement, een betere werksfeer, een lager absentieïsme, ... kortom, het zijn bedrijven waar op een constructieve wijze gecommuniceerd wordt tussen management en sociale partners. Maar als leidinggevend manager wordt u geconfronteerd met tal van tegenstrijdigheden tussen wat u, uw management, uw sociale partners én uw werknemers precies willen. Hoe u zonder kleerscheuren door dit mijnenveld stapt, leert u gedurende deze training.

- > U leert de juridische krijtlijnen waar u als leidinggevende tussen balanceert;
- > U leert op een constructieve manier een moeilijk gesprek te voeren;
- > U leert conflicten aanvoelen en preventief aanpakken;
- > U leert onderhandelen met sociale partners en afgevaardigden op een zinvolle en constructieve wijze;
- > U leert wat wel en niet kan bij onderhandelingen en waarom;
- > U leert omgaan met machtsspelletjes;
- > U leert zelf te beïnvloeden.

Leer constructief communiceren en onderhandelen met uw sociale partners.

“Vermijd onnodige conflicten en crisissen en garandeer zo sociale rust.”



Programma

Relevante achtergrondinformatie over de werking van sociale partners

- ▶ Structuren van het sociale overleg.
- ▶ De spelers beïnvloeden bij onderhandelingen.
- ▶ Rol en functies van de diverse overlegorganen

Communicatie & confrontatie met sociale partners

- ▶ Vakbonden: wat zijn hun agenda's?
- ▶ Soort conflicten & discussies op de vloer.
- ▶ Wat maakt communicatie met vakbonden specifiek?
- ▶ Hoe communiceren met vakbonden?
- ▶ Onderhandelingswijze & communicatiewijze.
- ▶ Basisvaardigheden voor de communicator met vakbonden.
- ▶ Hoe listen ontlopen?

Meer informatie & inschrijving >>>





De dirty tricks van het onderhandelen

“Een duif wordt opgegeten,
met een havik wordt
onderhandeld.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Leer alle regels van
het onderhandelen
en verbeter zo
uw machtspositie.

Type training: klassikaal

Duur training: 1-daagse training

Basisprijs training: € 795 excl. BTW

Geraffineerd onderhandelen

Uw komende maanden worden gekenmerkt door lastige en complexe onderhandelingen. Zowel met uw klanten, uw leveranciers als met uw eigen interne organisatie. Want sommige willen terecht afspraken (her-) negotiëren, anderen maken onterecht gebruik van de pandemie om prijzen of deals te herzien. Uw onderhandelingspartner zal op uw emoties spelen, u dwingen tot concessies en nog harder vechten voor zijn deel van de taart. En u zal nog steviger in uw schoenen moeten staan om de **DIRTY TRICKS** van uw onderhandelingspartner te blijven counteren.

Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn eerder de regel. Zeker in het huidige (post-) corona klimaat waar “eerst wij, dan jij” geldt. Het gemeenschappelijke belang krijgt immers pas aandacht eens het eigenbelang is gerealiseerd. En hiertoe worden de **DIRTY TRICKS** niet geschuwd.

Bent u voorbereid op deze **DIRTY TRICKS** ?

Hoewel u ongetwijfeld goed getraind bent, bent u niet voorbereid op deze **DIRTY TRICKS**. Laat staan dat u deze zelf kunt toepassen. Daarom organiseert het IFBD deze unieke workshop. Want eerder vroeg dan laat, krijgt u hiermee te maken ... Deze dag leert u niet alleen de snode tactieken en strategieën te herkennen, maar deze ook te counteren of zelf toe te passen.

Programma

Realiseren van de eigen belangen en doelstellingen

- ▶ Hoe bereik ik het door mij gewenste resultaat?

Vergroten van uw machtspositie aan de onderhandelingstafel

- ▶ De krachtigste beïnvloedingswapens.
- ▶ Vergroten van uw overtuigingskracht.

Flexibiliteit en overzicht verkrijgen

- ▶ Hoe houd ik grip en overzicht in onderhandelingen.

De fasering van onderhandeling

- ▶ Welke fases doorloopt een onderhandeling?
- ▶ De belangrijkste technieken op een rijtje.

De verschillende onderwerpen zullen aan de hand van korte theoretische inleidingen en voorbeelden uit de praktijk worden behandeld. Telkens zullen aan de hand van praktische oefeningen de belangrijkste vaardigheden worden getraind.

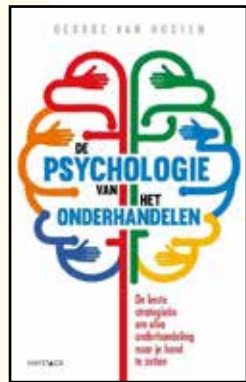
Meer informatie & inschrijving >>>





De psychologie van het onderhandelen

“Onderhandelen is vaak psychologische oorlogsvoering. Leer de beste brein-strategieën om elke onderhandeling naar uw hand te zetten.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Type training: klassikaal

Duur training: 1-daagse training

Basisprijs training: € 795 excl. BTW

Onderhandeling als emotioneel conflict

Elke onderhandeling is in wezen een emotioneel conflict. Daarom kunt u niet winnen met rationele argumenten, hoe graag u dit ook wilt. Uw inzicht in het onbewuste en irrationele gedrag van uw gesprekspartner, bepaalt het succes van uw onderhandeling. U krijgt alleen uw zin als u gebruik maakt van de juiste psychologische inzichten. Want tijdens een onderhandeling wordt uw mensenkennis continu op de proef gesteld. Hoe goed bent u in staat om te beoordelen wat uw gesprekspartners écht denken en willen doen? Zijn ze oprecht geïnteresseerd in uw voorstel? Hoeveel willen ze bieden? Zijn ze ernstig of spelen ze een spelletje met u? In deze workshop leert u welke strategieën het beste werken.

Beslis nooit impulsief

Tijdens elke onderhandeling, neemt u non stop beslissingen. Onderhandelaars laten zich dan onbewust en impulsief leiden door vuistregels, gewoontes, emoties of eerdere ervaringen. Helaas leidt deze onzorgvuldige manier van onderhandelen vaak tot reflexmatige beslissingen of beslissingen op basis van denkfouten. En deze fouten zijn te voorkomen. Denkfouten en impulsieve reacties zijn namelijk voorspelbaar. Toch trapt iedereen in diezelfde psychologische valkuilen. Telkens weer opnieuw ... Tot u de valkuil ziet én herkent. Dan stapt u erover heen en laat u zich niet meer in de luren leggen. Sterker, dan slaagt u erin deze valkuilen in uw voordeel te gebruiken. Want als u weet hoe u reflexmatig reageert op een psychologische truc, dan weet u ook hoe een ander daar op zal reageren.

Leer bewust
én onbewust
te beïnvloeden.

Programma

De voorbereiding

- ▶ Bouw aan vertrouwen.

De opening

- ▶ Leg een sterk openingsbod neer.

De uitwisseling van argumenten

- ▶ Laat uw nadeel in uw voordeel werken.

Exploreren

- ▶ Achterhaal waardevolle informatie.

Het spel van de concessies

- ▶ Diverse technieken om het wederkerigheidsprincipe toe te passen.

De impasse en afronding

- ▶ De meest voorkomende oorzaken van een impasse en hoe deze te doorbreken.

Meer informatie & inschrijving >>>





Durven confronteren & onderhandelen op uw werkplek

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Iedereen onderhandelt ... elke dag opnieuw

| De meeste onderhandelstrainingen richten zich op prijsdruk en prijsnegotiaties, het opbouwen van verkoopargumenten en het afsluiten van deals en contracten. Maar als u morgen rond de tafel zit met uw medewerkers, collega's of management, wilt u – net als die verkoper – commitment. U wilt afspraken formaliseren en zeker zijn dat iedereen zich aan die afspraken houdt. U confronteert, onderhandelt en overtuigt. U verdedigt uw belangen, de belangen van uw team of de belangen van uw organisatie. Soms over extra budget, soms over extra projectmedewerkers maar steeds om de dingen gedaan te krijgen. En makkelijk is dit niet ... Want morgen moet u terug met deze mensen samenwerken.

Confronteren, onderhandelen en slim beïnvloeden op de werkplek

| Waar belangen verschillen en mensen onderling afhankelijk zijn van elkaar, ontstaat per definitie een onderhandelings situatie. Alleen is niet iedereen zich hier van bewust. Toch is bijna elke vergadering een onderhandeling. Want in elk overleg zoekt u argumenten, confronteert u tegenstrijdige belangen en onderhandelt u. Sommige slagen erin telkens weer tot een overeenkomst te komen en het vertrouwen van anderen te winnen. Maar wat is hun geheim? Wat maakt hen tot vaardige beïnvloeders en onderhandelaars? En wat kunt u van hen leren?

U leert weerstand
om te buigen
naar samenwerking.

“Onderhandelen met
medewerkers, collega's
en management:
krijg de dingen gedaan!”



Programma

Tijdens deze masterclass krijgt u antwoord op vragen als:

- ▶ Hoe verbeter ik mijn beïnvloedingskracht aan de onderhandelingstafel?
- ▶ Hoe vergroot ik mijn beïnvloedingsvermogen tijdens een conflict?
- ▶ Hoe onderhandel ik met lastige mensen?
- ▶ Hoe onderhandel ik anders met medewerkers, collega's en management?
- ▶ Hoe betoneer ik afspraken en creëer ik engagement?
- ▶ Waar zit mijn achilleshiel bij onderhandelen?
- ▶ Hoe forceer ik een doorbraak?

In deze praktische training zoeken we vooral naar oplossingen voor vastgelopen discussies en relaties. Er wordt gewerkt met concrete vragen en situaties van de deelnemers, die onder de vorm van rollenspelen en simulatie-oefeningen – al dan niet ondersteund met camerafeedback – inge oefend worden. Dit oefenlab bezorgt u nuttige tips waardoor u tot betere resultaten komt met uw gesprekspartners.

Meer informatie & inschrijving ▶▶▶





Effectief & doelgericht onderhandelen voor aankopers

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** € 1.395 excl. BTW

Inkoper = onderhandelaar

| Onderhandelen is een structureel deel van uw opdracht als inkoper. Prijs, voorwaarden, SLA's, leveringstermijnen, kwaliteit, KPI's, ... stuk voor stuk worden deze pas op papier gezet na een – soms zenuwslopend – onderhandelingsproces. En hier maakt u het verschil. Uw rol en invloed als inkoper is immers nog nooit zo strategisch geweest. Maar maakt u wel optimaal gebruik van deze kansen? Slaagt u erin het win-wincontract met uw leverancier af te sluiten, gebaseerd op wederzijds vertrouwen? En wat als u echt een prijsonderhandeling dient te voeren? Voelt u zich hierbij comfortabel? Zelfzeker?

U maakt als inkoper het verschil

| Als inkoper onderhandelt u met uw leveranciers en uw resultaten beïnvloeden direct het resultaat van uw onderneming. U verkent de markt, u vergelijkt prijs en kwaliteit ... en kiest uiteindelijk voor de 'juiste' partner. Soms is kwaliteit centraal, soms prijs, vaak de juiste mix van beide ... Maar onderhandelen is een vak. Uw vak. Deze workshop leert u hoe u het maximale resultaat uit uw onderhandelingen kan halen. In deze turbulente tijden waarbinnen volume én rendabiliteit niet langer makkelijk te combineren zijn, maakt u hét verschil. Deze workshop is zonder meer een must voor iedere inkoper, bewust van zijn/haar impact op de marges van zijn/haar onderneming. Een slechte deal of een goede deal? De bal ligt in uw kamp.

“Onderhandelen is en blijft de basis van uw waardecreatie als inkoper.”



Programma

Dag 1 - Onderhandelings technieken & templates

- ▶ Introductie:
 - ▶ Uw rol als inkoper.
 - ▶ Onderhandelen doorheen het inkoopproces.
- ▶ De onderhandelingscontext & -strategie:
 - ▶ Bepalen van de onderhandelingsstrategie in functie van het purchasing portfolio.
- ▶ De uitvoering:
 - ▶ Vertalen van context en strategie naar concrete onderhandeling.

Dag 2 - Praktijkdag onderhandelen

Doorheen de oefeningen leert u omgaan met divers onderhandelingsgedrag, complexe machtsbalansen, offensieve, defensieve en ontwijkende tactieken en strategieën, conflictnegotiaties, keiharde prijsnegotiaties, ... Onze trainer begeleidt de teams tijdens de voorbereiding, geeft direct bruikbare feedback na elke onderhandelingsronde en bespreekt plenair de belangrijkste conclusies, tips en bevindingen, relevant voor de ganse groep. De onderhandelings templates besproken tijdens dag 1, worden actief toegepast tijdens deze 2de doe-dag.

Meer informatie & inschrijving >>>



Haal als inkoper het
maximale resultaat uit
uw onderhandelingen.



Voeren van sociale onderhandelingen

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** € 1.395 excl. BTW

Sociale onrust en sociale conflicten: een realiteit?

Sociale onrust is nefast voor uw onderneming. Niet alleen komt de continuïteit van uw onderneming in gevaar, maar aanslepende conflicten minimaliseren de motivatie, betrokkenheid en het engagement van uw medewerkers. Vandaar dat iedere manager op een pro-actieve én constructieve manier deze onrust moet aanpakken. De arbeidswetgeving is vaak zeer duidelijk en gekend door zowel uzelf, uw management, uw juristen als door de betrokken sociale partners. En toch monden conflicten uit in stakingen, vaak omdat de onderhandelingen op een inefficiënte wijze verlopen.

Inzichten, technieken, tools en competenties nodig bij uw sociale onderhandelingen

Daarom is het absoluut noodzakelijk dat u zich professioneel voorbereidt op wat u te wachten staat. Onze docent heeft een jarenlange ervaring opgebouwd binnen deze materie en zal u gedurende deze beide dagen vooral inzichten bezorgen in hoe u uw persoonlijke onderhandelingen tot een succes brengt.

Verzekert de
continuïteit van
uw operaties en
dienstverlening.

“De complexiteit van sociale onderhandelingen vraagt een specifieke aanpak.”



Programma

Sociale onderhandelingen vragen een professionele voorbereiding:

- ▶ Structuren van het sociale overleg.
- ▶ Impact van de diverse niveaus.
- ▶ Hiërarchie van de overeenkomsten.
- ▶ Spelers beïnvloeden bij onderhandelingen.
- ▶ Vakbonden: wat zijn hun agenda's?
- ▶ Wat is onderhandelen?
- ▶ Onderhandelingswijze.
- ▶ Wat maakt sociale onderhandelingen specifiek?
- ▶ Basisprincipes van het onderhandelen.
- ▶ Onderhandelingsproces.

Meer informatie & inschrijving >>>





Charismatisch & inspirerend spreken

- | **Type training:** klassikaal
- | **Duur training:** 1-daagse training
- | **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Hou uw publiek op het puntje van hun stoel

In hoeverre bent u in staat om tijdens een presentatie uw publiek te binden, boeien, overtuigen en inspireren? Weet u het publiek op het puntje van hun stoel te houden, zelfs als de materie ingewikkeld is? En kent u eigenlijk de top 5 van veelgebruikte trucs om een fantastische PowerPointslide te presenteren?

Als spreker moet u authentiek zijn, geloven in uw boodschap en uw luisteraars meenemen in uw verhaal. Barack Obama wordt hier gezien als hét natuurtalent. Maar Obama werd niet geboren als uitmuntend spreker, hij is het geworden.

Yes, you can ...

In de training 'Charismatisch & Inspirerend Spreken' gaat u onder begeleiding van Sharon Kroes, Benelux' meest ervaren speechschrijver en spreker, aan de slag en leert u stapsgewijs alles van een boeiende opening, een spetterende afsluiting tot het applaus van de zaal.

U leert authentiek, charismatisch en empathisch te spreken.

"Yes, you can!"



Programma

De voorbereiding

Een succesvol optreden begint ook bij charismatische sprekers met een uitstekende voorbereiding. In deel 1 zorgen we dat u de fundamenten op orde heeft. Wat zijn uw sterke punten, waar moet u echt aan werken? En hoe bereidt Obama zijn speeches eigenlijk voor? En hoe inspireert u uw publiek?

Uw charisma

Als de structuur staat komt alles op het vinden van de juiste boodschap en het hebben van de juiste toon en uitstraling. Een publiek inspireren is een kwestie van de juiste keuzes maken. U werkt aan uw non-verbale technieken om uw handen, hoofd en houding overtuigend in te zetten en uw stem als bron van gezag te doen gelden. We kijken ook uitgebreid naar technieken om de juiste woorden te vinden en uw boodschap overtuigend te laten overkomen.

Een vlekkeloos optreden

Het verschil tussen een matige en uitstekende presentatie schuilt in de details. In dit deel leert u net dat verschil te maken. Met de juiste entree, een perfect (non)verbale uitstraling en slimme interactie met uw publiek krijgt uw presentatie significant meer effect.

Meer informatie & inschrijving >>>





Killer presentation skills

Type training: klassikaal

Duur training: 1-daagse training

Basisprijs training: € 795 excl. BTW

Enkele verontrustende cijfers ...

300 miljoen PowerPoint gebruikers maken elke dag 30 miljoen PowerPoint presentaties. En eerlijk is eerlijk: 95% van deze presentaties zijn ronduit slecht. Want 33% van de mensen is bang om een presentatie te maken. 75% is bang om er een te geven. En nog eens 60% twijfelt aan de eigen presentatie. Maar slechte presentaties hebben al meer carrières gekraakt, dan gemaakt ...

Killer presentation skills

Of u nu een ervaren spreker bent of net begint, deze workshop helpt u om uw impact te vergroten, uw zelfvertrouwen te verhogen en uw presentaties memorabel te maken. U leert hoe u een overtuigende presentatie maakt, hoe u uw zenuwen overwint, hoe u uw publiek echt betreft bij uw verhaal en hoe u moeiteloos uw toehoorders bespeelt.

Spreek als een CEO, niet als een entertainer

Een goede spreker is niet per sé een geweldige performer die met cliffhangers, woordspelingen en vol humor het publiek inpakt. Een goede spreker is helder, overtuigend en zet aan tot actie. En laat dit nu precies de kenmerken van een goed CEO zijn. Goed spreken is niet het voorrecht van een topmanager, maar het helpt zeker om er één te worden.

Verhoog uw
zelfvertrouwen en
maak meer impact.

*“Maak uw presentaties
memorabel!”*



Programma

Stap 0: geen powerpoint

- ▶ Geef meer licht dan uw beamer!

Stap 1: de presentatie plannen

- ▶ Zorg voor betere scherpte-diepte dan uw beamer!

Stap 2: de presentatie ontwikkelen

- ▶ Breng meer kleur dan uw beamer!

Stap 3: de presentatie afleveren

- ▶ Geef meer warmte dan uw beamer!

Gedurende deze dag werkt u hard. U doorloopt niet alleen de noodzakelijke stappen voor een killer presentation, maar werkt op uw doelen, uw script, uw beelden ... Kortom op uw presentatie. Na deze training presenteert u zelfverzekerd, overtuigend en wint u uw publiek. Zonder beamer!

Meer informatie & inschrijving >>>





Presenteren met impact aan topmanagement

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** € 795 excl. BTW

Creëer echte waarde bij uw presentaties aan uw topmanagement

Het topmanagement (C-level, Directie Comité, Management Team, ...) is voor elke organisatie het ultieme beslissingsorgaan en oefent toezicht uit op de onderneming in het algemeen en op het management in het bijzonder. Ook u moet op regelmatige tijdstippen rapporteren aan hen. Uw adviezen zijn immers cruciaal voor hun beslissingen en hun beslissingen bepalend voor de toekomst van uw organisatie ... Of u nu project manager of account manager bent ... wat u presenteert, beïnvloedt direct de besluitvorming. Maar senior managers denken anders. Bovendien hebben zij bitter weinig tijd, heeft niet iedereen altijd dezelfde agenda en moet u vaak directies overtuigen van uw projecten. Uw operationele visie staat niet altijd in lijn met de strategische visie van topmanagers. En in dit kluwen moet u rapporteren, presenteren en adviseren, alles binnen een strikt hiërarchisch kader. Tot slot is uw rol niet vrijblijvend, u bent immers niet alleen verantwoordelijk maar ook aansprakelijk ...

In het begin van uw carrière presenteert u vrijwel uitsluitend aan collega's of functioneel management. Presenteren aan uw topmanagement vraagt echter een andere vorm omdat uw publiek minder diepte-kennis heeft van uw onderwerp en rekening houdt met meer criteria dan enkel data of technische gegevens. Daarom stellen wij deze unieke training voor. U krijgt direct bruikbare handvaten die u helpen bij het creëren van echte waarde tijdens uw presentatie.

U kunt uw boodschap
zodanig brengen dat
uw directiecomité
kan beslissen.

*“Die ene cruciale
presentatie kan uw project
én uw carrière maken,
maar even snel kraken ...”*



Programma

“Design” - een overtuigende presentatie voorbereiden

- ▶ Het afbakenen van de doelstellingen voor uw case.
- ▶ Het design van uw visuele ondersteuning en hoe die best te gebruiken.
- ▶ Hoe beslist een topmanager?

“Delivery” - overtuigend presenteren

- ▶ Het behouden én terugwinnen van aandacht.
- ▶ Analyse van stem, bodylanguage, jargon, toon, timbre, ...
- ▶ Stressloos presenteren en omgaan met stoorzenders.

U krijgt direct bruikbare handvaten die u helpen bij het creëren van echte waarde tijdens uw presentatie. Wij zoomen niet in op de techniciteit van uw boodschap, wel op hoe u uw boodschap als manager kunt verkopen aan uw topmanagement. Hoe u operaties en strategie samenbrengt en op een consistente manier presenteert ... En zo de juiste boodschap op de juiste manier brengt.

Meer informatie & inschrijving >>>





*“Krijg de dingen gedaan
door krachtige verbale en
non-verbale communicatie.”*



IFBD
Institute for Business
Development