IFBD
Institute for Business Development

2027

Conflicten zijn onvermijdelijk, maar vechten is een keuze ...
Transformeer conflictueuze & confronterende gesprekken in constructieve & harmonieuze samenwerkingen

Van conflict naar consensus

> Leer hoe je conflictueuze gesprekken transformeert naar constructieve samenwerkingen door emotionele ladingen te neutraliseren.

> Ontdek effectieve technieken om zelfs de meest uitdagende situaties te ontmijnen en om te buigen tot productieve dialogen.

> Communiceer krachtig, behoud je grenzen en bereik consensus zonder relaties te beschadigen.



Onder de deskundige leiding van:

Bart Provost
Founder & Sr. Trainer
BRAINTRAIN

>>> **IFBD.BE** /
communicatie

Waarom dit programma?

HERKENBAAR OF NIET ….

Een collega brengt voortdurend persoonlijke problemen mee naar het werk, wat niet alleen het team afleidt, maar nu ook tot grote fouten leidt die kostbare projecten in gevaar brengen. Ondanks herhaalde gesprekken blijft de situatie escaleren, met steeds meer frustratie en spanningen binnen het team. Je merkt dat de sfeer verzuurt en de samenwerking op het punt staat volledig te ontsporen. Hoe ga je dit confronterende gesprek aan zonder een open conflict uit te lokken?

Je leidinggevende blijft onrealistische en tegenstrijdige opdrachten geven, waardoor je keer op keer je werk moet herzien en deadlines mist. Na meerdere pogingen om duidelijkheid te krijgen, leidt elke poging tot meer onbegrip en zelfs vijandigheid. Het gevoel dat je geen grip meer hebt op je werk groeit, en de spanning tussen jullie bereikt een breekpunt. Hoe confronteer je je leidinggevende zonder je positie en je toekomst in de organisatie te riskeren?

Een klant voert voortdurend grote wijzigingen door zonder overleg, wat de deadlines torpedeert en het project dreigt te laten ontsporen. Ondanks meerdere escalaties blijft de klant extra eisen stellen, terwijl hij weigert extra budget of tijd toe te kennen. De communicatie is inmiddels verhit en het vertrouwen wankelt aan beide kanten. Hoe stel je harde grenzen zonder dat het hele project en de zakelijke relatie op de klippen loopt?

BEN JIJ KLAAR OM CONFLICTEN OM TE BUIGEN NAAR OPLOSSINGEN?

Moeilijke gesprekken zijn steevast een bron van spanning, vooral wanneer je geconfronteerd wordt met uitdagend gedrag van de ander. Of het nu gaat om een collega, klant of leidinggevende, het is niet altijd eenvoudig om emoties te scheiden van de werkelijke inhoud van het gesprek. In deze training leer je niet alleen waarom sommige gesprekken zo lastig zijn, maar vooral hoe je deze kunt ombuigen naar kansen voor samenwerking. Na deze training benader je (mogelijke) conflicten met meer inzicht en zelfvertrouwen, en weet je precies hoe je van conflict naar consensus kunt navigeren. En verspil je nooit meer een conflict…

STA JE KLAAR OM VAN WEERSTAND NAAR RESULTAAT TE GAAN?

Heb je vaak het gevoel dat je vastloopt in gesprekken waarin emoties hoog oplopen? Heb je moeite om jouw grenzen te respecteren zonder de relatie te beschadigen? We leren je hoe je jouw gedachten en gevoelens beter kunt sturen tijdens moeilijke gesprekken en hoe je de inhoud van het gesprek loskoppelt van het gedrag van de ander. Met de juiste technieken kun je zelfs de meest complexe situaties ontmijnen en omvormen tot constructieve dialogen.

MAAK VAN IEDER CONFLICT EEN OPPORTUNITEIT

Soms lijken gesprekken in een negatieve spiraal terecht te komen, waarbij frustratie en misverstanden de overhand krijgen. In plaats van vast te lopen, kun je deze dynamiek doorbreken en sturen naar een vruchtbare samenwerking. In deze training leer je hoe je helder blijft communiceren, zelfs wanneer emoties hoog oplopen. We helpen je te begrijpen wat er werkelijk speelt in een conflictueus gesprek en hoe je duidelijk kunt aangeven wat je wél en niet bereid bent te accepteren. Zo kun je samen met de ander naar een oplossing toewerken die voor beide partijen werkt.

VERANDER SPANNING IN CONSTRUCTIEVE ENERGIE

Na deze training zie je conflictueuze gesprekken niet langer als een obstakel, maar als een unieke kans om duidelijkheid te scheppen, jouw positie te versterken en constructieve resultaten te boeken. Je leert om bewuster te communiceren en gesprekken te voeren vanuit rust en zelfvertrouwen. Je verlaat deze training met praktische tools die je in staat stellen om zelfs de meest complexe gesprekken succesvol te navigeren.

De docent



Bart Provost helpt al meer dan 20 jaar professionals om dieper inzicht in zichzelf te krijgen, te navigeren doorheen moeilijke gesprekken en sterke verbindingen met anderen te bevorderen. Als Senior Trainer, Executive Coach en Consultant heeft hij meer dan 2.600 trainings- en coachingssessies geleid voor meer dan 24.000 professionals. Zijn cliëntenbestand omvat vooraanstaande organisaties zoals Atlas Copco, VDAB, Deloitte en vele anderen, waar hij heeft bijgedragen aan het verbeteren van de prestaties van werknemers en de effectiviteit van organisaties. Naast zijn werk bij BrainTrain BV, is Bart ook eigenaar van Engagement, een adviesbureau gericht op het versterken van leiderschaps- en onderhandelingsvaardigheden binnen de overheidssector.

Barts expertise strekt zich verder uit dan training en coaching. Als gastdocent aan de Thomas More Hogeschool deelde hij meer dan 7 jaar zijn kennis van marketing en marktonderzoek met bachelor studenten in Toegepaste Psychologie. Zijn ervaring als Marketing Manager bij Wolters Kluwer Legal & Regulatory Nederland gedurende 7 jaar heeft hem bovendien waardevolle inzichten gegeven in marketingstrategieën en management.

Bart heeft diploma's in Toegepaste Bedrijfspsychologie en Marketing, aangevuld met een groot aantal certificeringen op diverse gebieden, waaronder MBTI®, Provocatieve Therapie/Coaching, Situationeel Leiderschap en NLP. Vloeiend in Nederlands, Engels en Frans, bezit Bart het unieke vermogen om contact te maken met mensen uit verschillende achtergronden.

Met een sterke interesse in emotionele intelligentie, assertiviteit, interpersoonlijke vaardigheden, communicatie, leiderschap, onderhandeling en conflicthantering, blijft Bart anderen inspireren en versterken om hun volledige potentieel te ontketenen.

Hoe verloopt dit programma?

We doorbreken de traditionele aanpak waarbij theorie voorafgaat aan praktijk. In plaats daarvan starten we vanaf de eerste minuut met jouw specifieke leervraag. We verkennen samen de inzichten en tips die jij nodig hebt, en tillen deze naar een niveau waar ook je mededeelnemers van profiteren. Alles wat je leert, kun je direct in de praktijk brengen. Deze training is volledig afgestemd op jouw behoeften, niet op een vast programma. Zo zorgen we ervoor dat iedereen concrete, bruikbare tools mee naar huis neemt die meteen inzetbaar zijn in de dagelijkse praktijk.



Programma



MODULE 1: WAAROM LEIDEN SOMMIGE GESPREKKEN STEEVAST TOT CONFLICTEN?

- Wat maakt een gesprek lastig voor jou? En voor je gesprekspartner?
- Hoe beïnvloeden je overtuigingen, angsten en verwachtingen je perceptie?
- Wat ligt er aan de basis van het gedrag van je gesprekspartner en hoe beïnvloedt dat de dynamiek?

Case: ontdek wat conflicten drijft en hoe je patronen kunt doorbreken voor een constructief gesprek.

MODULE 2: VAN CONFLICT NAAR SAMENWERKING: GESPREKSSTRATEGIEËN EN -MODELLEN

- Structureren van gesprekken om van conflict naar consensus te bewegen.
- Reflecteer op waarom je een gesprek moeilijk vindt en hoe je daarop kunt reageren.
- Definieer duidelijk wat je wel en niet bereid bent te accepteren in het gesprek.

Case: leer hoe je gestructureerde gesprekken kunt voeren die leiden tot consensus en samenwerking.

MODULE 3: CONFLICTEN ONTMIJNEN EN ESCALATIES VOORKOMEN

- Technieken om escalaties te voorkomen en het gesprek constructief te houden.
- Hoe je effectief reageert op de uitdagende communicatie van je gesprekspartner.
- Koppel de inhoud van het gesprek los van het gedrag en rol/positie van de persoon.

Case: Beheers conflictueuze gesprekken en leid ze naar consensus zonder verstrikt te raken in emoties.

MODULE 4: FLEXIBELE COMMUNICATIE IN CONFLICTUEUZE SITUATIES

- Wanneer moet je assertief zijn en wanneer is empathie nodig?
- Hoe blijf je op het juiste communicatieniveau, zonder de niveaus te vermengen?
- Flexibel schakelen tussen verschillende communicatieniveaus om een constructief gesprek te bevorderen.

Case: bouw bruggen met je communicatie en bereik consensus zonder je grenzen te verliezen.

MODULE 5: DUURZAME VERANDERING IN COMMUNICATIE

- Hoe zorg je ervoor dat de vaardigheden die je leert blijvend zijn?
- Oefenen met real-life scenario's om zelfverzekerd en succesvol te blijven in moeilijke gesprekken.
- Tools voor blijvende gedragsverandering die je helpen om conflicten om te zetten in kansen.

Case: veranker deze nieuwe manier van communiceren in je dagelijkse praktijk en transformeer conflicten in kansen voor consensus.

Dit programma biedt je een krachtige set tools en technieken om moeilijke gesprekken om te buigen naar constructieve samenwerkingen. Schrijf je vandaag nog in en leer hoe je van conflicten jouw sterke punt maakt.

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**).

Van conflict naar consensus

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse 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.

Het IFBD geeft 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**.

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 (€ 95) 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

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 of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.