IFBD
Institute for Business Development

2027

Vul uw persoonlijke gereedschapskist met tientallen slimme en sluwe technieken en zet het zweet op de juiste rug ...

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!



Onder de deskundige leiding van:

Constant Cornelissen
Senior Trainer
DEBAT.NL

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

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?

GESPREKSTECHNIEKEN BLIJVEN EEN ONDERSCHATTE DISCIPLINE

Jammer dat vele leidinggevenden, project managers, directeuren, adviseurs, … het effectief gebruik van gesprekstechnieken onderschatten. Hierdoor blijven vergaderingen duren, worden beslissingen uitgesteld en budgetten niet of verkeerdelijk toegewezen, …
Toch is er directe winst te vinden, waarbij u door slim argumenteren toch uw gelijk haalt. Deze dag leert u tientallen overtuigingstechnieken en –trucs zodat u sneller, makkelijker en vaker gelijk krijgt. U leert bovendien ook de slinkse en dirty tricks van het overtuigen te herkennen, zodat u zich kunt wapenen tegen manipulatief gedrag van de ander.

ER BESTAAT GEEN SCHRIFTELIJKE CURSUS ‘OVERTUIGEN’

Met deze training vergroot u uw verleidingskunst zonder manipuleren, maar wel met overtuigen. 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.

IN WELKE SITUATIES HELPT DEZE TRAINING U?

- U wilt beter voorbereid belangrijke gesprekken ingaan;
- U wilt een groter repertoire aan gesprekstechnieken;
- U wilt beter omgaan met weerstand;
- U wilt sneller leren schakelen in lastige gesprekken.

“Gelijk hebben is mooi … gelijk krijgen is beter!”

De docent



Constant Cornelissen begeleidt al jarenlang professionals, managers, bestuurders en teams bij het vergroten van hun overtuigingskracht, presentatievaardigheden en impact in gesprekken. In de afgelopen jaren trainde hij honderden professionals op het gebied van presenteren, beïnvloeden, overtuigend spreken en debatvaardigheden. Constant is een scherpe observator met een toegankelijke en energieke stijl. Met veel interactie, humor en praktische oefeningen creëert hij een veilige leeromgeving waarin deelnemers actief meedoen, nieuwe inzichten opdoen en deze direct vertalen naar hun dagelijkse praktijk. Zo helpt hij mensen om hun boodschap overtuigender over te brengen, meer invloed uit te oefenen en met meer vertrouwen het woord te nemen.
De thema’s Spreken als Obama en Van gelijk hebben naar gelijk krijgen sluiten naadloos aan bij zijn expertise. Hoewel zijn achtergrond ligt in debat- en communicatievaardigheden, wordt hij door opdrachtgevers vooral gewaardeerd als trainer in overtuigingskracht, beïnvloeding, presenteren en gedragsverandering. Zijn kracht ligt in het praktisch maken van complexe communicatieve vraagstukken en het vergroten van invloed in uiteenlopende contexten: van presentaties en vergaderingen tot stakeholdergesprekken en leiderschapssituaties. Deelnemers geven regelmatig aan dat zij zijn inzichten direct toepassen in hun dagelijkse werk. Met zijn combinatie van energie, humor, interactie en podiumervaring weet Constant deelnemers niet alleen te inspireren, maar vooral in beweging te krijgen. Daardoor verlaten zij de trainingsruimte met meer zelfvertrouwen, concrete handvatten en direct toepasbare vaardigheden om hun boodschap overtuigender over te brengen en meer invloed uit te oefenen in hun dagelijkse praktijk.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“**Overtuigend debatteren**” maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma



BLOK 1: WAT VINDT U IN UW OVERTUIGINGS-GEREEDSCHAPSKIST?

Denk-, weet- en luistermomenten worden continu afgewisseld met doe-momenten.

- Wat is het verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen?
- De belangrijkste barrières voordat u gelijk krijgt.
- De 5 cruciale technieken voor elk gesprek.
- Verbale en non-verbale technieken in gesprekken.
- Hoe bouwt u een gesprek slim op?

BLOK 2: ZET HET ZWEET OP DE JUISTE RUG!

Denk-, weet- en luistermomenten worden continu afgewisseld met doe-momenten.

- Snel schakelen en regie houden: hoe doet u dat?
- Hoe maakt u van weerstand positieve energie?
- Rampscenario´s in gesprekken: los ze op.
- Wanneer op het randje en wanneer over de schreef: herken de dirty tricks van het overtuigen.
- Pareer aanvallen op uw persoon.
- Do's en dont's van ervaren overtuigers.
- De zes 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 te-rugtrekken, 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.



Waarom zou u debatteren? Omdat u zonder het debat zelden uw doel bereikt. Om te overtuigen zult u het spel met tegenspelers en publiek sterk moeten spelen. Speelt u het direct of indirect, slim of sluw, hard of zacht?
Dit boek biedt u een uniek inzicht in alle technieken, tips en trucs die van u een overtuigend spreker maken. Wat kunt u leren van Obama, Dewever, Wilders, Shell en Greenpeace, zodat niets of niemand u meer verrast?
Bij debatten, vergaderingen en onderhandelingen komen deze vaardigheden u uitstekend van pas.

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.

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

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.