IFBD
Institute for Business Development

2027

Creëer als leidinggevende een echte aanspreekcultuur op de werkvloer

Meesterlijk aanspreken … hoe doe je dat?

De kracht van ongemakkelijke gesprekken over attitude en gedrag

> Je leert mensen hoe mensen aan te spreken op attitude en gedrag, van collegiaal corrigeren tot ernstig grensoverschrijdend gedrag.

> Je oefent met realistische scenario's het aanspreekgesprek in.

> Je verankert een aanspreekcultuur in je team.



Onder de deskundige leiding van:

Johan Van den Branden
Partner
L&AD

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

Waarom dit programma?

JE ZIET GEDRAG DAT WRINGT, JE HOORT EEN TOON DIE SCHUURT, MAAR JE ZEGT … NIETS. HERKENBAAR?

De scène is bekend. Sarah komt te laat. Alweer. Mark onderbreekt collega's voortdurend in meetings. Lisa spreekt negatief over klanten, waar derden bij zijn. Tom haalt zijn deadlines niet en geeft iedereen de schuld behalve zichzelf. En jij? Jij ziet het, voelt de irritatie, weet dat je iets moet zeggen. Maar je wacht. Nog één keer. Misschien lost het zichzelf op.
Uit beleefdheid, vermoeidheid of angst om de relatie te schaden. Ondertussen sijpelt het gedrag door, daalt de sfeer en verdwijnt het vertrouwen. Andere teamleden zien dat je dit tolereert en trekken hun conclusies over jouw leiderschap: "*Als dit door de beugel kan, wat betekenen onze afspraken dan nog?*" Je geloofwaardigheid zakt weg, niet door wat je zegt, maar door wat je níet zegt.

MEESTERLIJK AANSPREKEN GAAT NIET OVER KRITIEK GEVEN, MAAR OVER VERANTWOORDELIJKHEID NEMEN

De waarheid? Dat moeilijke gesprek dat je uitstelt, wordt niet gemakkelijker. Het wordt moeilijker. Want het gedrag verhardt, de frustratie groeit, en het moment waarop je eindelijk iets zegt, komt te laat en te heftig. En dan ben jij degene die "overdrijft" of "plots een probleem maakt van iets dat al maanden speelt".

Deze training gaat over drie dingen:

> **Lef** – de moed om te zeggen wat iedereen denkt maar niemand uitspreekt.
> **Stijl** – spanning benoemen zonder respect te verliezen.
> **Resultaat** – moeilijke gesprekken productief maken in plaats van destructief.

ECHTE VERBINDING ONTSTAAT NIET DOOR BELEEFDHEID, MAAR DOOR EERLIJKHEID

We doorbreken de mythe dat goede relaties geen confrontatie verdragen. Het tegendeel is waar: échte verbinding ontstaat pas wanneer je durft te zeggen wat moet gezegd worden. Teams waar mensen elkaar niet aanspreken, zijn geen harmonieuze teams – ze zijn oppervlakkige teams. Vriendelijkheid zonder duidelijkheid is geen respect, het is beleefdheid. Maar niets meer…

DEZE TRAINING CONFRONTEERT JE MET JEZELF

Durf jij écht aan te spreken? Of verstop je je achter beleefdheid, halve waarheden, vage hints en "volgende keer beter"? We duiken in jouw persoonlijke blokkades: wat weerhoudt jou? Angst voor conflict? Behoefte om aardig gevonden te worden? Twijfel over je eigen oordeel? Gebrek aan de juiste woorden?
Na deze dag beschik je over de juiste mindset, structuur en woorden om gedrag én attitude te corrigeren — kort, helder en met blijvend effect.
Je leert gesprekken voeren die niet verlammen maar vrijmaken, die niet kwetsen maar corrigeren, die niet afbreken maar opbouwen.

Wat leert u in deze cursus?

> **Je doorbreekt jouw persoonlijke blokkades** – je begrijpt wat je tegenhoudt en krijgt tools om door je angst heen te breken.
> **Je leert een beproefde gesprekstructuur** – een praktisch stappenplan voor elk aanspreekmoment, van collegiaal corrigeren tot ernstig grensoverschrijdend gedrag.
> **Je krijgt de juiste woorden** – concrete openingszinnen, doorvraagtechnieken en afsluitingen.
> Je oefent met **realistische scenario's en échte emotionele reacties.**
> **Je leert emoties beheren en weerstand doorbreken** – bij jezelf én bij de ander, zodat gesprekken productief blijven.
> **Je verankert aanspreekcultuur in je team** – niet als incident, maar als structurele gewoonte.



Voor wie is deze training?

Deze training is ontwikkeld voor **alle leiders die worstelen met moeilijke gesprekken en willen leren hoe ze vriendelijk én direct kunnen zijn:**

- **Teamleiders, lijnmanagers, afdelingshoofden** die regelmatig gedrag zien dat gecorrigeerd moet worden, maar het uitstellen of te zacht aanpakken.
- **Nieuwe leiders** die de transitie maken van collega naar leidinggevende en moeite hebben met het aanspreken van voormalige collega's.
- **Ervaren leiders** die merken dat hun aanspreekcultuur verzwakt is, dat mensen te veel door de vingers zien, of dat hunen u team te "vriendelijk" is geworden.
- **HR-professionals en coaches** die anderen willen helpen met aanspreekvaardigheden.
- **Projectleiders en senior professionals** zonder formele leidinggevende positie, maar wel verantwoordelijkheid voor resultaten en samenwerking.

Is deze training iets voor u?

Beantwoord deze vragen eerlijk:

1. Zijn er teamleden van wie je gedrag of attitude je al weken of maanden dwars zit, maar heb je het nog niet aangesproken?
2. Merk je dat je hints geeft, omwegen maakt, of hoopt dat mensen zelf hun gedrag aanpassen?
3. Hoor je van anderen in je team frustratie over gedrag dat jij als leider zou moeten corrigeren?
4. Voel je na moeilijke gesprekken vaak frustratie omdat de boodschap niet is aangekomen of de ander defensief werd?
5. Je wilt "aardig" blijven en vreest dat aanspreken de relatie schaadt.

Drie of vier keer 'ja'? Lees dan vooral verder...

Voorkennis? Niet nodig. Wel nodig: de moed om jezelf te confronteren, de bereidheid om te oefenen met ongemakkelijke scenario's, en de wil om het morgen anders te doen dan gisteren.

Uw trainer: ervaring die telt



Johan Van den Branden is een doorgewinterde professional met meer dan 30 jaar expertise in leiderschap, operational excellence en organisatieontwikkeling. Als trainer inspireert en begeleidt hij leiders, teams en organisaties naar duurzame groei en complexe verandertrajecten.

Een van Johans kernkwaliteiten is zijn vermogen om de moeilijke gesprekken te voeren die anderen mijden. In zijn carrière als **CEO van Febelfin Academy en Chief Operating Officer bij Stibbe** heeft hij talloze situaties meegemaakt waarin directe, heldere communicatie over gedrag en attitude het verschil maakte tussen falen en slagen. Johan weet uit ervaring dat leiderschap niet draait om populair zijn, maar om effectief zijn – en dat effectiviteit vaak betekent: durven aanspreken wat wringt.

Zijn kracht ligt in de combinatie van **directheid met empathie**. Johan confronteert, maar vernietigt niet. Hij is helder zonder hard te zijn, en verwacht zonder te veroordelen. Deze combinatie maakt hem tot een veelgevraagde trainer voor leiders die worstelen met de spanning tussen "aardig zijn" en "effectief zijn".

Als **partner bij Lead** ligt zijn focus op executive mentoring en training, waarin hij C-level executives en managementteams helpt om moeilijke gesprekken met lef, stijl en resultaat te voeren. Hij ondersteunt leiders bij het ontwikkelen van de innerlijke kracht om te zeggen wat gezegd moet worden – zelfs als het ongemakkelijk is.

Johan onderscheidt zich door zijn overtuiging dat **succesvolle verandering begint bij eerlijke communicatie.** Hij inspireert leiders om verantwoordelijkheid te nemen, niet alleen voor resultaten maar ook voor de cultuur waarin die resultaten tot stand komen. Als **gastdocent aan onder meer IFBD, UGent en Vlerick Business School** combineert hij theorie met praktische toepasbaarheid en confronteert hij studenten met hun eigen vermijdingsgedrag.

Zijn boodschap is helder: ***"Leiderschap is geen populariteitswedstrijd. Het is de moed om te zeggen wat moet gezegd worden, ook als je stem trilt."***

Programma

MODULE 1: DE PRIJS VAN NIET AANSPREKEN : WAT JOUW STILTE DE ORGANISATIE KOST

Elk gesprek dat je uitstelt, is een statement: "Dit gedrag is acceptabel". Want je team kijkt niet naar wat je zegt, maar naar wat je tolereert.

- **Wat je leert:**
  - Hoe uitstelgedrag jouw geloofwaardigheid ondermijnt: zwijgen als normalisatie.
  - De onzichtbare schade: teamleden die wél presteren raken gedemotiveerd, sfeer verslechtert, goede mensen vertrekken.
  - Rimpel-effecten: hoe één ongecorrigeerd gedrag een heel team infecteert.
  - Waarom mensen méér respect hebben voor leiders die aanspreken.
  - Je eigen blockers herkennen: angst voor conflict, behoefte om aardig gevonden te worden, twijfel over je oordeel.
- **Praktijk**: Je analyseert drie uitgestelde gesprekken, bespreekt er één in groep en committeert aan één gesprek binnen 7 dagen.

MODULE 2: VAN FEEDBACK NAAR FEEDFORWARD : CONFRONTEREN ZONDER OORDEEL

De meeste feedbackgesprekken focussen op het verleden, op schuld. En dan gaat de ander in de verdediging. De kunst is te focussen op de toekomst: de kracht van feedforward.

- **Wat je leert:**
  - Gesprekken die verbeteren in plaats van veroordelen – van "Waarom doe je dit?" naar "Wat heb je nodig om het anders te doen?".
  - Taal die richting geeft: van "waarom" (impliceert fout) naar "wat nu" (impliceert vooruitgang).
  - Gespreksstructuur: (1) Voorbereiding, (2) Opening – veiligheid creëren, (3) Kern – gedrag benoemen met SBI-model, (4) Afsluiting – afspraken en vervolgmoment.
  - Balans tussen directheid en empathie: keihard in boodschap, warm in toon.
  - **SBI-model** (Situation-Behaviour-Impact): beschrijf de situatie, het observeerbare gedrag, de impact.
- **Praktijk**: Je schrijft SBI-openingen voor drie scenario's, oefent in tweetallen en herwerkt met feedback.

MODULE 3: DE EMOTIONELE ANATOMIE VAN HET AANSPREEKGESPREK

Het probleem is niet dat gesprekken moeilijk zijn. Het probleem is dat ze emotioneel zijn. Jouw hart klopt sneller, de ander wordt boos of huilt. Dan wil je stoppen. Maar dat is het moment waarop je moet doorgaan.

- **Wat je leert:**
  - Je persoonlijke stressreacties: vecht, vlucht of bevries?
  - Emoties reguleren bij jezelf.
  - Omgaan met emoties bij de ander: van tranen over woede tot stilte.
  - De kunst van de pauze: wanneer stoppen de beste interventie is.
- **Praktijk**: Je oefent rollenspelen met emotionele reacties (huilen, boosheid, dichtklappen) en leert het gesprek naar de kern terugbrengen.

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.

Programma



MODULE 4: WEERSTANDEN HERKENNEN EN DOORBREKEN

Weerstand is normaal. Mensen beschermen hun ego. De vraag: hoe transformeer je verdediging in verantwoordelijkheid?

- **Wat je leert:**
  - De zes verdedigingsreacties herkennen: (1) Ontkenning, (2) Excuses, (3) Aanval, (4) Slachtofferrol, (5) Minimaliseren, (6) Pseudo-akkoord.
  - Weerstand omzetten in verantwoordelijkheid – technieken:
    - Bij ontkenning
    - Bij excuses
    - Bij aanval
    - Bij slachtofferrol
  - Interventies: doorvragen, spiegelen, confronteren.
  - Het verschil tussen weerstand en onvermogen: wanneer is coaching nodig?
  - Follow-up: afspraken borgen met concrete vervolgmomenten.
- **Praktijk**: Je bedenkt interventies voor zes weerstandsreacties en oefent met maximale weerstand in rollenspelen.

MODULE 5: HOE JE AANSPREKEN STRUCTUREEL VERANKERT IN JE TEAMCULTUUR

Eén goed gesprek lost één incident op. Échte impact ontstaat als aanspreken een cultuur wordt. Als feedback geen bedreiging is, maar een teken van betrokkenheid.

- **Wat je leert:**
  - Van impulsief (uit ergernis) naar structureel aanspreken (tijdig, helder, met positieve intentie).
  - Aanspreekcultuur ontwikkelen: niet alleen top-down, maar 360 graden – teamleden spreken elkaar aan, managers vragen om feedback.
  - Psychologische veiligheid + hoge standaarden: mensen mogen fouten maken én slecht gedrag wordt niet getolereerd.
  - Teamafspraken expliciet maken.
  - Jezelf aanspreken: vraag als leider om feedback op jouw gedrag.
  - Rituelen die aanspreekcultuur versterken: retrospectief, feedbackrondes, teamcharter.
- **Praktijk**: Je ontwerpt een mini-interventie voor je team (vb teamcharter) en presenteert deze.

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**).

Meesterlijk aanspreken ... hoe doe je dat?

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.