IFBD
Institute for Business Development

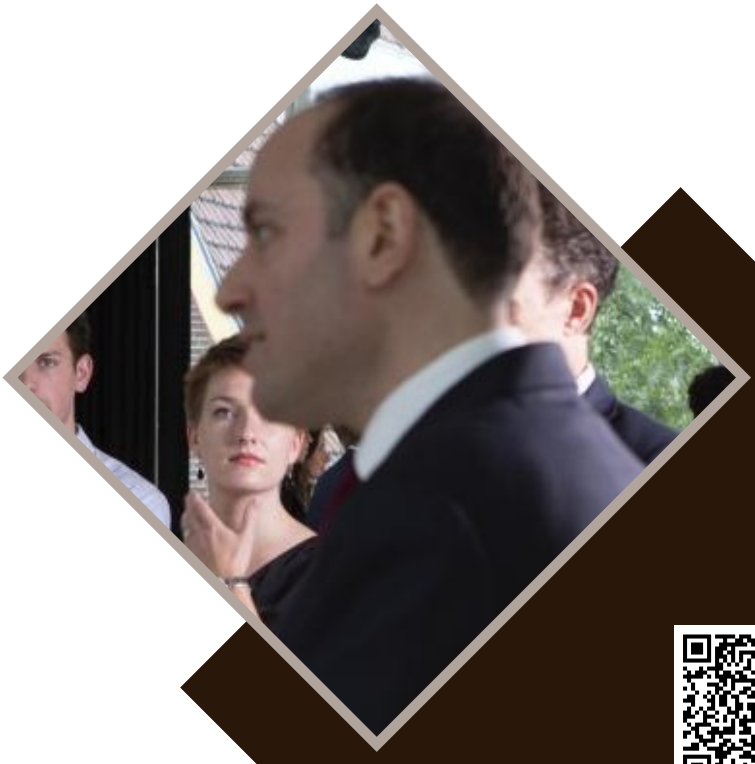
2027

Maak complexe boodschappen eenvoudig, krachtig en memorabel.

Communiceren als een echte CEO

C-level communicatie: van boodschap naar beweging

- **U communiceert als een CEO: u brengt elke complexe boodschap terug tot één kern die in één keer begrepen én onthouden wordt.**
- **U spreekt met de rust en het gezag die onmiddellijk helderheid en vertrouwen wekken – in het overleg, in de meeting en in het gesprek met een medewerker.**
- **U maakt visie, strategie en verandering tastbaar met een verhaal dat mensen niet alleen doet luisteren, maar in beweging brengt. Welke functie u ook hebt.**



Onder de deskundige leiding van:

Sharon Kroes
Partner
DEBAT.NL

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

Waarom deze opleiding?

WAAROM IEDEREEN LUISTERT ALS DE CEO SPREEKT

Donderdagnamiddag, managementmeeting. Een collega licht een voorstel toe: twaalf slides, zorgvuldig onderbouwd, elke nuance erbij. Halverwege kijkt de helft van de tafel naar een scherm, de andere helft naar zijn smartphone. Dan neemt de CEO het woord. Drie zinnen: wat we doen, waarom, en wat er van iedereen verwacht wordt. Daar praat men de week nadien nog over. Het verschil zit niet in de functie. Het zit in de manier van communiceren: kern, structuur, rust en een verhaal dat blijft hangen. En die manier van communiceren kunt u leren.

MEER UITLEG IS NIET DE OPLOSSING. HET IS HET PROBLEEM

Wie een complexe boodschap moet overbrengen, grijpt naar volledigheid: meer context, meer cijfers, meer nuance. Precies daar loopt het vaak verkeerd. Hoe meer u zegt, hoe minder uw luisteraars onthouden en hoe meer ruimte er ontstaat voor eigen interpretaties. Wat ontbreekt, is zelden informatie. Wat ontbreekt, is wat goede CEO's doen vóór ze het woord nemen: de kern kiezen die in één zin te herhalen valt, een opbouw die het gesprek richting geeft en een verhaal dat toont wat de keuze betekent voor de mensen aan tafel.

RUIS IS DUUR. OP ELK NIVEAU

Een boodschap die niet begrepen wordt, wordt niet uitgevoerd. Of door iedereen anders begrepen. Vergaderingen lopen uit zonder dat iemand weet wat er van hem of haar verwacht wordt. Dezelfde toelichting moet drie keer gegeven worden, telkens aan een ander publiek. Veranderingen stokken – zelden uit onwil, maar omdat niemand het verhaal kent dat de veranderingen logisch maakt. Aan de top telt elk woord. Maar ook uw manier van communiceren beslist of uw voorstel het haalt, of uw team meegaat en of men naar u luistert op het moment dat het ertoe doet. En u bent geen CEO …

COMMUNICEREN ALS EEN CEO IS GEEN TALENT. HET IS EEN TECHNIEK

Van een CEO verwachten we dat hij of zij complexe en strategische boodschappen terugbrengt tot de essentie en mensen meeneemt in wat echt belangrijk is. Dat lijkt een gave. Maar het zijn twee vaardigheden die elkaar versterken – en allebei zijn ze te leren. Helder en krachtig communiceren: de kern vinden, structuur aanbrengen, de aandacht vasthouden en met rust en charisma spreken, ook als de boodschap moeilijk ligt. En storytelling op de werkvloer: visie, strategie en verandering tastbaar maken met verhalen die blijven hangen en mensen een reden geven om mee te gaan. Apart zijn het twee technieken, maar samen zijn ze het verschil tussen communicatie die informeert en communicatie die betrokkenheid creëert, mensen in beweging brengt en ook in beweging houdt.

ÉÉN DAG, TWEE PIJLERS, UW EIGEN PRAKTIJK

In één dag werkt u met Sharon Kroes – voormalig wereldkampioen debatteren en partner bij Debat.NL – aan uw eigen manier van communiceren. De voormiddag staat in het teken van helderheid en kracht: hoe u een boodschap terugbrengt tot de essentie, hoe u richting geeft aan een overleg of meeting, en wat maakt dat sommige mensen onmiddellijk vertrouwen wekken. De namiddag gaat over storytelling en beweging: welke verhalen uw leiderschap versterken, hoe u strategie tastbaar maakt en wat het verschil is tussen overtuigingskracht en gedragsverandering. U vertrekt niet met concepten of strategische rapporten, maar met concrete handvatten voor uw overleg, uw meetings en uw gesprekken van de week nadien.

> **"Mensen volgen geen strategie. Mensen volgen een verhaal dat ze begrijpen."**
> Sharon Kroes, partner bij Debat.NL

Voor wie?

Voor iedereen die wil communiceren als een echte CEO. Directieleden en leden van de C-suite, maar evengoed managers, teamverantwoordelijken en professionals die regelmatig het woord nemen in hun organisatie: in het directieoverleg of de managementmeeting, voor hun team, in een gesprek met een medewerker, klant of stakeholder. U wilt complexe informatie helder overbrengen, gesprekken richting geven en een boodschap brengen die blijft hangen. Niet door meer te zeggen, maar door duidelijker, krachtiger en menselijker te communiceren. Uw functie doet er niet toe. Uw ambitie wel: gehoord worden, begrepen worden en mensen in beweging brengen.

Dit is geen presentatietraining. Het gaat niet om spreken voor een publiek of om de presentatie aan een directiecomité, maar om de communicatie die u elke dag voert: een keuze toelichten, een vergadering leiden, een team meenemen in verandering. Precies de momenten waarop een CEO het verschil maakt – en na deze training u dus ook.

HERKENT U DEZE SITUATIES?

- U hebt een voorstel zorgvuldig toegelicht. Nadien blijkt het door uw team op drie manieren begrepen.
- In meetings verliest u halverwege de aandacht. Terwijl uw inhoud klopt en iedereen aanbelangt.
- Sommige collega's wekken met weinig woorden onmiddellijk vertrouwen. U vraagt zich af hoe.
- Uw mensen luisteren, knikken en doen daarna verder zoals voorheen.
- U wilt een verandering uitleggen en merkt dat cijfers en argumenten alleen niemand in beweging brengen.
- U hebt de inhoud. Maar niet altijd het gezag waarmee de CEO dezelfde boodschap brengt.

Herkent u er twee of meer? Dan is deze dag voor u.

VOORKENNIS

Geen specifieke voorkennis en geen directiefunctie vereist. Wel een actuele context waarin u regelmatig het woord neemt en complexe boodschappen overbrengt – en de ambitie om dat voortaan te doen als een CEO.

Programma

ZO WERKT U DEZE DAG

De opleiding is praktijkgericht en vertrekt van uw eigen communicatie: de boodschappen die u de komende weken moet brengen. Elk deel introduceert kort wat een CEO anders doet en past het meteen toe op herkenbare situaties: een overleg, een meeting, een gesprek met een medewerker, een verandering die u moet toelichten. De voormiddag is gewijd aan de eerste pijler, helder en krachtig communiceren; de namiddag aan de tweede, storytelling op de werkvloer. Het slotdeel brengt beide samen: van boodschap naar beweging.



BLOK 1 – DE ESSENTIE: COMPLEXE BOODSCHAPPEN TERUGBRENGEN TOT DE KERN

Helder communiceren begint bij kiezen wat u niet zegt

Wie een beslissing of een voorstel moet toelichten, weet er doorgaans te veel over. Een CEO daarentegen kiest. In dit deel onderzoekt u hoe u een complexe boodschap terugbrengt tot de essentie zonder ze te versimpelen, en hoe structuur zorgt voor duidelijkheid bij uw luisteraars.

- Hoe brengt u een complexe of strategische boodschap terug tot de essentie?
- Welke kern moet elke luisteraar na afloop kunnen herhalen – en hoe formuleert u die?
- Hoe bouwt u een toelichting op die richting geeft in plaats van informatie te stapelen?
- Wat maakt een boodschap memorabel voor mensen die elke week tientallen boodschappen horen?

Praktische opbrengst: *u herformuleert een eigen boodschap tot een kern en een structuur die u in uw volgende overleg gebruikt.*

BLOK 2 – HELDERHEID EN VERTROUWEN IN DE VERGADERZAAL

Spreken met de rust en het gezag van een CEO

Sommige mensen creëren onmiddellijk helderheid en vertrouwen, los van hun functie. Anderen verliezen de zaal na vijf minuten, met dezelfde inhoud. In dit deel ontleedt u wat het verschil maakt en past u het toe op de overleggen, meetings en gesprekken die u dagelijks voert. Ook als u nu niet de functie of de autoriteit hebt die gezag afdwingt.

- Wat maakt dat sommige leiders onmiddellijk helderheid en vertrouwen creëren?
- Hoe houdt u de aandacht vast tijdens een managementmeeting of directieoverleg?
- Hoe leidt u een vergadering zo dat ze richting geeft en eindigt met duidelijkheid over wie wat doet?
- Hoe communiceert u krachtig en met charisma in gesprekken met medewerkers, ook als de boodschap moeilijk ligt?

Praktische opbrengst: *u weet hoe u in uw eigen meetings de aandacht en het vertrouwen vasthoudt en hoe u een gesprek richting geeft – met de rust van een CEO.*

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**).

Programma (vervolg)

BLOK 3 – STORYTELLING OP DE WERKVLOER: STRATEGIE TASTBAAR MAKEN

Verhalen die uw leiderschap versterken – welke functie u ook hebt

Mensen volgen geen strategie. Ze volgen een verhaal dat ze begrijpen. Daarom vertellen goede CEO's verhalen. In de namiddag ontdekt u hoe storytelling visie, strategie en verandering tastbaar maakt – en welke verhalen passen bij u en bij uw rol.

- Welke verhalen versterken uw leiderschap en maken strategie tastbaar?
- Hoe vertaalt u een visie of strategische keuze naar een verhaal dat mensen herkennen in hun eigen werk?
- Hoe zet u verhalen in op dagelijkse momenten: een overleg, een teammeeting, een gesprek met een medewerker?
- Hoe blijft een verhaal geloofwaardig en zakelijk, ook in een directiekamer?

Praktische opbrengst: *u beschikt over een eigen verhaal dat een keuze of verandering tastbaar maakt voor uw mensen.*

BLOK 4 – VAN BOODSCHAP NAAR BEWEGING

Het verschil tussen overtuigingskracht en gedragsverandering

Een boodschap die begrepen en aanvaard wordt, leidt nog niet tot ander gedrag. Het slotdeel brengt beide pijlers samen: hoe communicatie informeert én betrokkenheid creëert, en hoe u mensen meeneemt in verandering.

- Wat is het verschil tussen overtuigingskracht en gedragsverandering – en wat betekent dat voor hoe u communiceert?
- Hoe zorgt u ervoor dat mensen niet alleen luisteren, maar ook in beweging komen?
- Hoe neemt u een team mee in verandering: welke boodschap, welk verhaal en welke vraag aan uw mensen?
- Hoe combineert u structuur en storytelling in uw dagelijkse communicatie?
- Uw handvatten: wat u morgen anders doet in uw overleg, uw meetings en uw gesprekken.

Praktische opbrengst: *u vertrekt met concrete handvatten om helderder, krachtiger en impactvoller te communiceren in uw dagelijkse praktijk – als een CEO, welke functie u ook hebt.*

Wat neemt u concreet mee?

- U brengt een complexe boodschap terug tot de essentie zonder ze te versimpelen – zoals een CEO dat doet.
- U structureert een toelichting zodat ze richting geeft en memorabel blijft.
- U houdt de aandacht vast en creëert helderheid en vertrouwen in overleg, meetings en gesprekken met medewerkers.
- U kent de verhalen die uw leiderschap versterken en maakt visie, strategie en verandering ermee tastbaar.
- U kent het verschil tussen overtuigingskracht en gedragsverandering en gebruikt het om mensen mee te nemen in verandering.
- U vertrekt met een eigen kernboodschap, een eigen verhaal en concrete handvatten voor uw overleg, meetings en gesprekken.



Uw trainer: Sharon Kroes



Sharon Kroes is partner bij Debat.NL, het Nederlandse trainingsbureau dat zich al meer dan 25 jaar toelegt op overtuigingskracht – van buurthuis tot bestuurskamer. Hij is voormalig Nederlands, Europees en wereldkampioen debatteren en Nederlands kampioen Eloquentia (welbespraaktheid). Hij nam deel aan, haalde de finale van en won debattoernooien van Oxford tot Kuala Lumpur en van Bremen tot Istanbul, en ontving de universitaire onderscheiding Civilitate voor zijn buitengewone prestaties in het debat.

Als oud-wereldkampioen debatteren kent de psychologie van overtuigingskracht weinig geheimen voor hem. Hij specialiseert zich in beïnvloeding, retorica en het herkennen van valse argumenten en drogredenen. Hij is persoonlijk debatcoach van diverse bewindslieden in Nederland en Vlaanderen en leert managers, beleidsmakers en ondernemers hoe ze verbaal scherper en overtuigender uit de hoek komen. Samen met Peter van der Geer schreef hij *Overtuigend debatteren: alle technieken, tips en trucs*.

Sharon spreekt op tal van podia en is een veelgevraagd trainer tot ver buiten de landsgrenzen. Zijn stijl: helder, overtuigend en confronterend, met veel interactie. Bij IFBD kennen deelnemers hem van *Spreken als Obama* en *Van gelijk hebben naar gelijk krijgen*. In deze opleiding richt hij zich op wat de beste CEO's dagelijks doen – en wat iedereen kan leren: de kern vinden, vertrouwen wekken en mensen in beweging brengen.

Getuigenissen

Deelnemers over de opleidingen van Sharon Kroes bij IFBD (*Spreken als Obama* en *Van gelijk hebben naar gelijk krijgen*):

"De opleiding werd geweldig gegeven. Sharon, je bent een topper!"
Christophe, DC Manager

"Zeer interactief, interessant. Veel tips en tricks gekregen."
Isabelle, Country Head Belgium

"Zeer dynamisch, praktisch en interactief."
Alain, Managing Director

"Zeer bruikbaar, zeer praktijkgericht!"
Nathalie, Business Unit Manager

"Super, enthousiaste kenner van de materie."
Heidi, Directeur Preventie

"Heel entertaining, leuke dynamiek onder deelnemers dankzij Sharon."
Tom, Innovation Project Manager

Een herkenbare praktijkcase

Peter, afdelingsmanager bij een grote dienstverlener, moet een reorganisatie van zijn dienst toelichten aan zijn team. Hij heeft het dossier van HR én het directiecomité gekregen: de cijfers kloppen, de redenering is sluitend. Hij bereidt een toelichting van veertig minuten voor, met alle context. Na die meeting is er onrust. Elk teamlid heeft iets anders onthouden. Eén woord is blijven hangen – "reorganisatie" – en daar heeft iedereen zijn eigen verhaal bij gemaakt. De manager krijgt in elk gesprek dezelfde vragen en licht de beslissing voor de derde keer toe. Een week eerder had de CEO dezelfde beslissing in vijf minuten aan het voltallige directiecomité uitgelegd. Niemand had nog een vraag. Iedereen wist wat er van hem of haar verwacht werd. Het dilemma: nog meer uitleg en nog meer slides, of communiceren zoals de CEO het deed?



Sharon Kroes tijdens een training

Wat verandert er na deze opleiding?

VANDAAG	NA DEZE OPLEIDING
Een voorstel toelichten met twaalf slides en de volledige context	**Eén kern in één zin, met een structuur die de luisteraar richting geeft**
Meetings die uitlopen en eindigen zonder duidelijke afspraken	**Vergaderingen die u naar een beslissing leidt, met duidelijkheid over wie wat doet**
Aandacht die halverwege wegzakt, ondanks correcte inhoud	**Een boodschap die de aandacht vasthoudt en vertrouwen wekt**
Visie en strategie als abstracte begrippen op een slide	**Visie, strategie en verandering tastbaar in een herkenbaar verhaal**
Mensen die luisteren, knikken en verder doen zoals voorheen	**Communicatie die betrokkenheid creëert en mensen in beweging brengt**
Gehoord worden omdat u aan het woord bent	**Gehoord worden omdat u communiceert als een CEO**

Zeven dingen die CEO's anders doen

... en die u morgen al toepast.

1. **Eén zin die blijft hangen.** Vat de kern van elke boodschap in één zin die uw luisteraars letterlijk kunnen doorvertellen.
2. **Structuur vóór volledigheid.** Bouw uw toelichting op rond wat de luisteraar moet begrijpen, beslissen of doen. Schrap wat daar niet toe bijdraagt.
3. **Richting geven aan elk overleg.** Open met het doel van het gesprek. Sluit af met wat beslist is en wie wat doet.
4. **Aandacht vasthouden in meetings.** Eén boodschap per agendapunt, concreet geformuleerd en met een duidelijk vervolg. Zo zakt de aandacht niet halverwege weg.
5. **Spreken met rust en gezag.** Minder woorden, meer overtuiging. Ook wanneer de boodschap moeilijk ligt.
6. **Strategie tastbaar maken met een verhaal.** Vertaal visie en strategie naar één herkenbaar voorbeeld uit uw eigen organisatie dat toont wat er verandert en waarom.
7. **Van overtuigen naar beweging.** Sluit elke boodschap af met wat u van uw mensen verwacht. Zo wordt luisteren handelen.

Wat kost het als u niets verandert?

Dan blijft uw boodschap afhankelijk van hoe elke luisteraar ze begrepen heeft – en wordt ze overal net anders uitgevoerd. U geeft dezelfde toelichting meermaals, telkens aan een ander publiek, en krijgt vragen die de vorige vergadering al beantwoord leek te hebben. Vergaderingen kosten tijd zonder richting op te leveren. Veranderingen die inhoudelijk juist zijn, stokken omdat niemand het verhaal kent dat ze logisch maakt. En uw voorstellen halen het niet – niet omdat ze slecht zijn, maar omdat ze niet aankomen. Het goede nieuws: dat is geen kwestie van functie, maar van techniek.



Communiceren als een echte CEO

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.