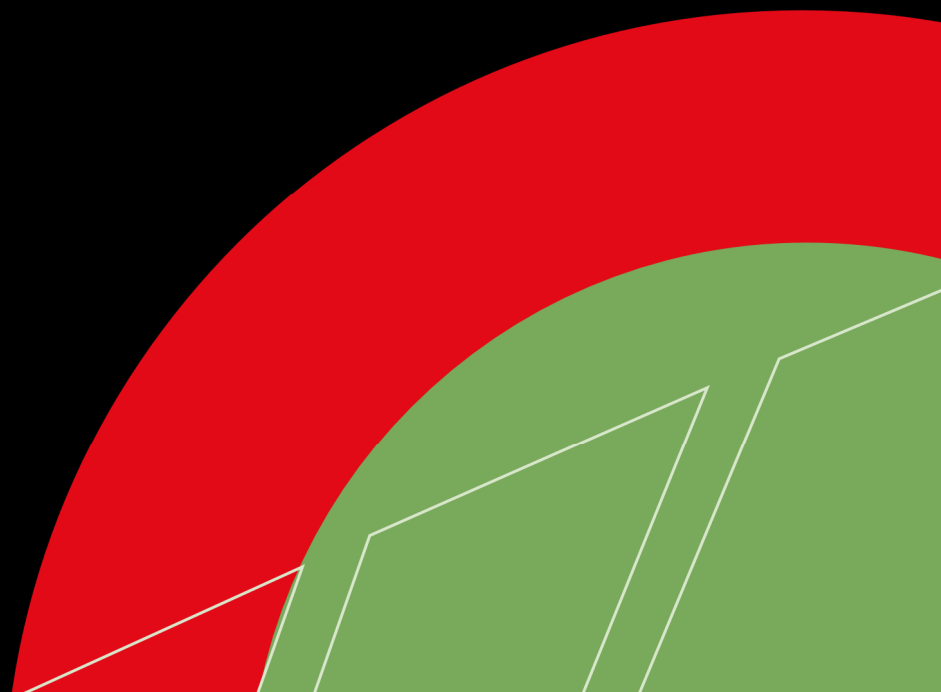
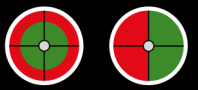


Constructief beïnvloeden

circumplex.be



Deze vier-daagse training biedt u de kans uw persoonlijke effectiviteit in allerlei beïnvloedingssituaties te verhogen: leiding geven, adviseren, stuurgroepen, projectgroepen, klachten behandelen, vergaderen, niet-commercieel onderhandelen, enz. Al deze situaties hebben typische kenmerken en vergen een aangepaste aanpak. Toch is er ook een constante: de persoonlijke wijze waarop u invloed uitoefent op anderen.

Leer uw eigen communicatie- en beïnvloedingsstijl kennen door middel van 360° feed-back.

Deze feed-back vertelt u meer over uw persoonlijk gebruik van beïnvloedingsstrategieën en -technieken.

■ **Doelstellingen en doelgroep**

Geïnteresseerden die:

- ▶ in korte tijd anderen moeten overtuigen;
- ▶ mensen dienen mee te krijgen in veranderingsprocessen;
- ▶ invloed moeten uitoefenen in niet-hiërarchische relaties (zoals stafleden en adviseurs);
- ▶ nauw betrokken zijn bij de begeleiding van mensen in fusies, reorganisatie, inkrimping van bedrijven;
- ▶ veel onderhandelen met personeel, hiërarchie en andere diensten;
- ▶ regelmatig moeilijke klussen moeten klaren, zoals het behandelen van klachten of bemiddelen in conflicten;

Zij mogen van dit programma verwachten dat zij:

- ▶ hun persoonlijke interactie- en beïnvloedingsstijl beter leren kennen;
- ▶ een bruikbaar inzicht krijgen in processen die zich tussen mensen afspelen;
- ▶ weten welke stijl en communicatieve aanpak in welke situaties effectief is;
- ▶ eigen belangen of die van de organisatie beter kunnen behartigen;
- ▶ betere relaties kunnen uitbouwen met hun gesprekspartners;

- ▶ met meer resultaat hun mening kunnen naar voor brengen en zichzelf beter positioneren;
- ▶ weerstanden bij anderen kunnen voorkomen;
- ▶ conflictsituaties beter kunnen hanteren;
- ▶ win-win oplossingen bereiken in besprekingen
- ▶ manipulaties kunnen herkennen en er constructief op inspelen.

■ Programma-inhoud

Dit programma bevat de thema's die door vroegere deelnemers aangeduid werden omwille van de effectiviteit van hun bijdrage:

- ▶ Hoe kom ik over op anderen ?
- ▶ Welk is het effect van mijn taalgebruik ? - van mijn lichaamstaal ?
- ▶ Welke strategie kies ik in welke situatie ?
- ▶ Welke technieken kies ik om anderen voor mijn voorstellen, opinies of adviezen te winnen ?
- ▶ Door welke sociale en communicatieve en vaardigheden kan ik mijn persoonlijke effectiviteit in
- ▶ contacten verhogen ?
- ▶ Hoe werken communicatie & beïnvloedingspatronen ?

■ Methodiek.

- ▶ Vooraf verheldert iedere deelnemer zijn/haar persoonlijke doelstellingen tijdens een persoonlijk voorgesprek met de begeleider.
- ▶ Tijdens de cursus wisselen eigen cases, ervaringsoefeningen, bespreking van modellen en
- ▶ concrete toepassingen elkaar af.
- ▶ De gehanteerde modellen worden op inzichtelijke en praktisch hanteerbare wijze gebracht, met directe demonstraties en voorbeelden van reële ervaringen.
- ▶ De deelnemers kunnen hun eigen aanpak en inzichten t.o.v. deze modellen positioneren aan de hand van meetinstrumenten met 360° feedback.

- ▶ Verder wordt hen de gelegenheid geboden om nieuwe schema's en gedragswijzen uit te
- ▶ proberen in ervaringsoefeningen en eigen cases, waarbij de video als feedback-instrument
- ▶ wordt gebruikt.
- ▶ Deze video-zelfconfrontatie wordt aangevuld door analyses van de trainer en de ervaringen en meningen van de andere deelnemers.
- ▶ Elk stelt voor zich een concreet actieplan op om de opgedane inzichten en vaardigheden in de werkpraktijk toe te passen.
- ▶ De deelnemers krijgen ook tips mee om na de cursus nog verder te oefenen op de getrainde vaardigheden.

■ **Deelnemingsvoorwaarden.**

- ▶ De deelnemers verbinden zich ertoe de voorbereidende- en tussentijdse opdrachten naar afspraak uit te voeren en zich voor de volledige duur van alle sessies vrij te maken.
- ▶ Zij moeten bereid zijn hun eigen situatie (gedragingen, gevoelens en uitgangspunten) te analyseren en open te staan voor feedback.
- ▶ Zij dienen ook bereid te zijn actief deel te nemen aan een ervaringsgericht leerproces en tot het inoefenen van nieuw-gekozen gedrag.

■ **Realia**

Data: volgende sessies worden vermeld op de website

Plaats: "De Watermolen" te Kasterlee of The Logde te Oud-Heverlee (nog nader te bepalen)

- ▶ De trainingsdagen worden residentieel georganiseerd.
Elke tweedaagse begint de eerste dag om 9.00 u en eindigt de tweede dag om 17.30 u.
De eerste dag van elke tweedaagse sessie wordt er doorgewerkt tot 20.00 u.
- ▶ De bijdrage voor uw deelname (persoonlijk voorgesprek, 4 trainingsdagen met avondsessies en werkmateriaal) bedraagt 1.900 EUR (BTW excl.).
Inschrijven kan door ons bijgevoegd formulier toe te zenden of te faxen op het nummer 03/235.33.19.

- ▶ Hotelkosten (overnachtingen - maaltijden en dranken aan tafel) bedragen 600 EUR (excl. BTW) voor de 4 dagen en worden rechtstreeks door het conferentieoord aan het bedrijf gefactureerd.
- ▶ De deelname is beperkt tot 9 personen, in volgorde van inschrijving. Betaling van de toegezonden factuur geldt als inschrijvingsbewijs. Om de voorgesprekken te kunnen inplannen en rekening te kunnen houden met
- ▶ de leerobjectieven van de deelnemers, is het noodzakelijk u in te schrijven 2 maanden voor de aanvang van de training.
- ▶ Annulatie: Alleen als we op een betrouwbare inschrijving kunnen rekenen, kunnen we kwaliteit leveren en een goede planning maken met zekerheid voor alle deelnemers. Daarom hanteren wij de volgende annulatieregeling: bij annulatie nadat u hebt ingeschreven is een vergoeding van **50% van de inschrijvingsprijs** verschuldigd. Vanaf 40 werkdagen vóór de start van het programma blijft **de volledige som** verschuldigd. U kan ook iemand laten vervangen door een deelnemer met gelijkaardig opleidingsniveau en verantwoordelijkheden.
- ▶ Voor bijkomende vragen of voor een inschrijvingsformulier kunt u contact opnemen met het secretariaat op het nummer 03-235.02.92 of via info@perco.be