



Overtuigend Communiceren

'Don't raise your voice, improve your argument.' – Desmond Tutu

Opzet

Hoe word je gehoord en krijg je mensen aan je kant zonder iemand voor de borst te stoten? Op de werkvloer kom je regelmatig in een situatie dat je mensen dient te overtuigen. Je moet op een vergadering een idee voorstellen, een groep mensen overtuigen van een bepaalde filosofie, of je staande kunnen houden in een geladen discussie met een collega.

Doelgroep

Deze opleiding is gericht om werknemers / leidinggevenden gestructureerd en zelfverzekerd anderen te overtuigen. Dit gebeurt door middel van een assertieve communicatie.

Methodiek

Via groepsdiscussies verkrijgen de cursisten verschillende perspectieven op communicatie en gaan we kritisch in op wetenschappelijke inzichten. Er wordt intens geoefend op communicatietechnieken via herkenbare rollenspellen en men leert gestructureerd argumenteren in een geladenheid van een debat.

U leert gecontroleerd reageren in gespannen situaties en discussies en overtuigend presenteren met zowel de verbale boodschap als de lichaamstaal.

Programma

3 sessies van 3 uur

- Basis communicatie
- Inzicht communicatiestijlen en leren reageren
- Lichaamstaal
- Feedback geven
- Structuur en inhoud overtuigende boodschap
- Analyseren en reageren op weerstand
- Gestructureerd argumenteren

Praktische gegevens

Locatie:

Info:

Individuele prijs:

Groeps prijs voor bedrijven: afhankelijk van aantal deelnemers

Contact: veronique.vandenbrande@a-fortiori.be of 0477/80.08.20

