



Tweedaagse training: Van gelijk hebben naar gelijk krijgen, door effectief communiceren

 Ambtenaren

 Persoonlijke ontwikkeling

 16

Deelnemers

 2

Aantal dagen

€ 1275.00

Investering

Vergroot uw invloed en autoriteit door het gebruik van de juiste overtuigings- en beïnvloedingstechnieken en strategieën. Zorg ervoor dat u uw plannen, dossiers en ideeën doorgang vinden en dat het niet bij woorden blijft. Hoe? Door ze met elkaar en een ervaren docent te oefenen in deze tweedaagse training. Leer beter te verleiden zonder te manipuleren en oefen in het verlagen van de weerstand om van elke lastige situatie een kansrijke situatie te maken.

Aan de hand van praktijkvoorbeelden leert u onder meer uw argumenten slim te kiezen, gesprekken met stakeholders (wethouders, raadsleden en burgers) scherp te sturen en in elke situatie de juiste vraag te stellen.

Alle deelnemers ontvangen het boek '*Gevleugeld Leiderschap*' van Ben Verleg cadeau! Dit boek gebruiken we tijdens de training om te reflecteren op de eigen leiderschapsstijl (wat voor 'n vogel ben jij?) en om meer inzicht te krijgen hoe om te gaan met ander pluimage.

Voor wie?

Ambtenaren

Na deze training

- ✓ kunt u slim kiezen: wanneer gebruikt u welk argument en welke vraag?;
- ✓ kunt u overtuigend uw eigen verhaal voor de Bühne te brengen;
- ✓ lost u de belangrijkste barrières op om gelijk te krijgen;
- ✓ kunt u beter omgaan met weerstand, emoties en inhoudelijke kritiek.

Cursusdagen



Coronaproof:

Wanneer een fysieke uitvoering niet mogelijk is, wordt de training online uitgevoerd.

Maatwerk

Ons aanbod is ook als Incompany beschikbaar

Programma

Het programma van deze tweedaagse training ziet er als volgt uit:

Dag 1

- **Welkom en inventariseren leerdoelen**
- **Psychologie van het overtuigen**
Waarom komt de boodschap soms goed over en soms niet? In dit onderdeel duiken we in de psychologie van het overtuigen en krijgen de deelnemers inzicht hoe aan te sluiten bij de gesprekspartner en de belevingswereld.
- **Strategisch onderbouwen van standpunten**
Hoe krijg je een lastig onderwerp op de agenda van college en raad, hoe neem je bestuurders en leken mee in complexe materie en vraagstukken? Een

andere gesprekspartner vraagt om een andere invalshoek. Vanuit de positie van inwoner zijn andere argumenten belangrijk dan voor een bestuurder. Door het strategisch onderbouwen van standpunten wordt goede inhoud belangrijk.

- **Situationeel adviseren met verschillende communicatiestijlen**

Iedere situatie, thema en gesprekspartner vraagt een andere aanpak. Als een aanpak niet werkt hebben de meeste mensen de neiging om hetzelfde te doen maar dan harder. In dit onderdeel krijgen de deelnemers inzicht in verschillende stijlen en gaan we deze praktisch oefenen.

- **Stem en houding als bron van gezag**

Presentatie maakt inhoud belangrijk. Op onbewust niveau filteren mensen continue non-verbale en verbale signalen. Door stem en houding effectief in te zetten krijgen dossiers de aandacht die ze verdienen.

- **Afsluiting en evaluatie**

Dag 2

- **Welkom en bespreken ervaringen**

- **Slim sturen van het proces**

In een interactieve oefening herhalen we stof van de eerste dag en gaan we dieper in op het thema regie houden tijdens gesprekken. Hoe zorg je dat je de ander constructief betreft zonder de eigen boodschap uit het oog te verliezen?

- **Reflectie op de eigen leiderschapsstijl**

Communicatie is het boeiends als de persoon waarmee je in gesprek bent anders is. Op basis van het boek van Ben Verleg reflecteren we op onze eigen voorkeursstijl (wat voor 'n vogel ben jij?) en gaan we dieper in op de vraag hoe je omgaat met ander plumage

- **Verkrijgen van draagvlak en groepsdynamiek**

Complexe vraagstukken vereisen commitment van verschillende personen en partijen. Hoe zorg je dat iedereen aan boord is en blijft? Hoe stuur je besluitvorming en geef je verschillende meningen een plek? Verschil van mening kan besluitvorming verder helpen of vertroebelen. In dit onderdeel krijg je tools om verschillende meningen te gebruiken voor een beter besluit.

- **Omgaan met weerstand**

In de zin: "weerstand is een ongehoorde mening" zit een grote kern van waarheid. Hoe zorg je dat jouw gesprekspartner zich echt gehoord voelt ook als het thema lastig is? Hoe blijf je in gesprek op het moment dat het spannend wordt? Hoe geef je constructief jouw eigen grens aan in een open dialoog? Dit zijn de boeiende vragen die in dit onderdeel centraal staan. De andere kant van weerstand komt ook aan bod want soms is weerstand geen ongehoorde mening maar een effectieve manier om zand in de (besluitvormings)machine te strooien. In dat geval is het belangrijk om leiding te durven nemen. Durf jij het aan om je niet af te laten leiden door botheid of een persoonlijke aanval?

- **Afsluiting en evaluatie**

Docenten

De VNG Connect Academie werkt voor dit programma met trainers die ruime ervaring in het gemeentelijk werkveld hebben, zowel aan de ambtelijke kant, als aan de kant van de raad en de wethouders. Naast deze kennis beschikken zij over de laatste inzichten op het vlak van overtuigingskracht en zijn zij fulltime docenten en trainers, zodat ruime didactische ervaring volop aanwezig is om het maximale uit uzelf te halen. Deze trainers werken al vanaf 2008 mee met dit programma en worden consistent goed geëvalueerd.