



Effectieve gespreksvoering

Voor iedere professional hangt succes in belangrijke mate af van de kwaliteit van de gesprekken en onderhandelingen die hij/zij voert. Het uitgangspunt van deze training is simpel: "Ken uzelf en de ander". Weten wat we willen en waar onze belangen liggen, daar zorgen we meestal wel voor. Maar als u zaken wil doen met een ander, moet u ook oog hebben voor de situatie en de belangen van die ander.

Deze training wil professionals houvast bieden in voor hen lastige en complexe gesprekssituaties. Doel van de training is het vergroten van het inzicht in kritische aspecten van de gespreksvoering en het ontwikkelen c.q. vergroten van de vaardigheden die nodig zijn om daar niet alleen adequaat, maar vooral ook constructief op te kunnen reageren. Daarbij komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- Voorwaardenscheppende interactieniveaus (agressie, verholde tegenwerking en beïnvloeding, emoties en weerstand);
- Constructieve interactieniveaus (gespreksopening en tussentijdse procedurevoorstellen, luisteren, informatie ontvangen en geven, adviseren en

overtuigen, onderhandelen (win/win) en afronding van het gesprek).

In deze training ligt het accent op het verkrijgen van inzicht in het waarom van succes en falen van de eigen gespreksvoering en het aanleren van de noodzakelijke 'skills' om 'hogere interactieniveaus te verdienen' en daarmee effectievere gesprekken te voeren. Bij het oefenen van vaardigheden maken we gebruik van goed ingevoerde trainingsacteurs. Verdere kenmerken van deze training:

- Kleinschalig, maatwerk en flexibel;
- Deelnemergericht;
- Praktisch en toegespitst.

www.behaviouralauditing.nl

Contact

+316 14 84 32 95

info@behaviouralauditing.nl