

Kennis die wérkt!

Competenties zijn een samenspel tussen vaardigheden en kennis. Voor het vergroten van uw competenties kunt u terecht bij de Opleidingen van HanzeConnect. Wat voor opleiding u ook bij ons volgt, theorie en praktijk gaan altijd hand in hand. U verwerft kennis om die te gebruiken in de praktijk. Zo werkt dat bij HanzeConnect.

Onze cursisten hebben uiteenlopende redenen om weer te gaan studeren: om bij te blijven, om kennis op te frissen, om nieuwe ontwikkelingen op de voet te volgen. Daarom biedt HanzeConnect een brede variatie aan opleidingen, cursussen en workshops.

Ook op maat voor uw organisatie

Wilt u liever in-company? Of zit uw keus er niet bij? Vrijwel elke opleiding uit deze gids kunnen we zodanig aanpassen voor uw organisatie, dat uw medewerkers een opleiding op maat kunnen volgen. Neem voor meer informatie direct contact op via het informatieformulier op www.hanzeconnect.nl of bel Jolanda Drenth via telefoon (06) 24 16 19 66.

Erkende kwaliteit

- HanzeConnect is erkend door Cedeo. Meer over deze erkenning leest u op www.cedeo.eu;
- Diverse opleidingen zijn geregistreerd bij Stichting Post-HBO Nederland. Meer informatie vindt u op www.sphbo.nl;
- Verschillende opleidingen zijn erkend door branche-organisaties;
- De Kennispool van HanzeConnect heeft het Blik op Werk Keurmerk. Meer informatie kunt u vinden op www.blikopwerk.nl;
- Een aantal coaches en supervisors zijn geregistreerd bij de Nederlandse Orde van Beroepscoaches (NOBCO) en bij de Landelijke Vereniging voor Supervisie en Coaching (LVSC). Meer informatie op www.nobco.nl en www.lvsc.nl.

Tot ziens bij HanzeConnect!

Wij hopen u (opnieuw) te ontmoeten bij HanzeConnect.

Effectieve gesprekstechnieken 2. 3



Algemeen

U communiceert goed. En u wilt nog beter en effectiever communiceren. Effectieve gesprekstechnieken 2 leert u als leidinggevende, adviseur of accountmanager te beoordelen wat er speelt bij uw gesprekspartner. De training is een logisch vervolg op de basistraining 'Effectieve gesprekstechnieken 1'.

Na het volgen van de training:

- kunt u anticiperen op de reactie van uw gesprekspartner en stemt u uw reactie daarop af;
- weet u hoe te observeren en te interpreteren;
- past u de juiste gesprekstechniek toe in verschillende situaties;
- creëert u een win-win situatie voor alle betrokken partijen;
- haalt u meer rendement uit uw gesprekken;
- heeft u meer kennis op het gebied van: weerstand, creëren van draagvlak, coachend luisteren, coachend leiderschap, systematische probleemaanpak, sollicitatie- en functioneringsgesprekken;
- weet u goed te reageren op non-verbale communicatie.

Uitgebreid

In deze training gaan we dieper in op non-verbale communicatie. U leert in te schatten hoe de andere persoon reageert op wat u zegt. En hoe u daar weer op inspeelt. We leren u observeren en interpreteren. U leert de juiste techniek in te zetten bij de juiste situatie. Op zo'n manier dat uiteindelijk een win-winsituatie ontstaat voor alle betrokken partijen.

Inhoud en programma

U leert meer over de psychologische processen die spelen tijdens een gesprek. U haalt meer rendement uit uw gesprekken. De ene gesprekspartner is namelijk de andere niet. Als u uw taal en woorden afstemt op uw gesprekspartner, ziet u dat u veel meer bereikt!

Thema's die in de training aan bod komen zijn:

- omgaan met weerstand;
- conflictantering; groepsconflicten en individuele conflicten;
- creëren van draagvlak;
- coachend luisteren; wat bedoelt iemand eigenlijk;
- coachend leiderschap;
- systematische probleemaanpak;
- sollicitatiegesprekken;
- functioneringsgesprekken en POP-gesprekken (persoonlijk ontwikkelplan)
- non-verbale communicatie.

Praktische informatie

Effectieve gesprekstechnieken 2

Doelgroep	Professionals die in hun werk goede communicatieve vaardigheden nodig hebben en doelgerichte gesprekken willen voeren. U heeft inzicht in uw bijdrage aan een effectief gesprek en oog voor de belangen van uw gesprekspartner(s).
Startdata	31-05-2010 Vervolgdata: 14 en 18 juni 2010 15-11-2010 Vervolgdata: 29 november en 13 december 2010 09-05-2011 Vervolgdata: 23 mei en 6 juni 2011
Tijden	Maandag van 9.00 tot 16.30 uur
Duur	3 dagen
Prijs	Prijs: € 1.250,- (inclusief cursusarrangement*) voor start cursusjaar 2010-2011 *Cursusarrangement: lunch, onbeperkt koffie, thee en ijswater. Benodigde readers, gebruik van de klantenlounge en kosteloos toegang tot draadloze internetverbinding.