



Succesvol overtuigen

Hoe verkoop ik mijn ideeën aan
mijn baas, collega's of
medewerkers?

Het is niet genoeg om goede ideeën te hebben, je moet de anderen er ook nog van kunnen overtuigen. Hoe verzamel je hiervoor de juiste argumenten en breng je dit dan over ?

In welke mate herken je één of meerdere van volgende situaties ?

- Je baas zegt, interessant, maar wat brengt dit op ?
- De collega's antwoorden : er zijn zoveel andere dingen eerst te doen
- Jouw voorstel of idee roept weerstand op
- Je staat alleen met je idee, de anderen volgen je niet
- Een medewerker weigert een taak uit te voeren
- Je krijgt niet voldoende autonomie van de directie om zelf beslissingen te nemen
- Korte termijn krijgt teveel prioriteit en je blijft verweesd achter met je goed uitgewerkt plan en idee
- Je beschikt over een reeks doorslaande argumenten en toch krijg je de anderen niet in beweging

Wat levert deze opleiding me als deelnemer op?

1. Je kan de anderen overtuigen en je krijgt hen gemakkelijker in je boot
2. Anderen nemen je voorstel *au sérieux*
3. Je krijgt meer gedaan van de anderen zonder te manipuleren
4. Je krijgt meer voldoening omdat anderen naar je luisteren
5. Je krijgt meer resultaten omdat je ideeën concreet worden en gerealiseerd worden

Programma

- Aan welke voorwaarden moet je idee voldoen teneinde de anderen te kunnen overtuigen ?
- Oefening *Checklijst Anderen Overtuigen* + conclusies
- Gestructureerde aanpak : PRIMA methode + actieplan
- Oefening *PRIMA Succesvol Overtuigen*
- Oorsprong en gevolgen van niet-effectieve taalpatronen
- Oefeningen *Succesvol Overtuigen* voor HR Mgr, Quality Mgr en Veiligheid Mgr rekening houdend met de kritieke succesfactoren
- Stappenplan

PRIMA : Performances & Results are Influenced by **Mentality & Attitudes**



Welke didactische vormen worden er aangewend?

- Via *eigen voorbeelden* uit het dagelijks leven komen de deelnemers tot nieuwe inzichten en gedragswijziging
- Sterk interactieve sessie met oefeningen
- Werken in kleine subgroepen

Voor wie is deze opleiding bedoeld?

- Voor **alle leidinggevende functies** in privébedrijven en overheidsorganisaties
- Iedereen die inzicht & impact wil krijgen bij het overtuigen van anderen
- **HR managers** die directie- en kaderleden wensen te overtuigen voor het invoeren van competentie-management, functionerings- en evaluatiegesprekken, methoden voor het stellen van individuele en teamdoelen, enz.
- **Quality Managers** die directie- en kaderleden wensen te overtuigen om TQM-methoden in te voeren (procesmanagement, werken met indicatoren, kwaliteitsborging ISO, audits, ...)
- **Veiligheidsmanagers** die directie- en kaderleden wensen te overtuigen om veiligheidsvoorschriften te respecteren, opleiding in veiligheid, analyseren van arbeidsongevallen, nemen van corrigerende en preventieve maatregelen, het juiste gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen,



Waarom zou ik deze opleiding volgen?

- Je leert via de unieke **PRIMA-methode** in 6 stappen tot een succesvolle overtuigingstechniek te komen (grotere kans op slagen en **resultaat**)
- Je ontdekt de *valkuilen* + **oplossingen**
- Je weet hoe je anderen kan overtuigen en hoe medewerkers of collega's ondersteuning te geven
- Zelfevaluatie : je beschikt over een concrete **Checklijst Anderen Overtuigen** om jezelf te evalueren
- Je gaat naar huis met een concreet *actieplan* en *stappenplan*
- Je kan de PRIMA-oefening herhalen in eigen organisatie/bedrijf

In wat verschilt deze opleiding van andere opleidingen?

- ✓ Een telefonische opvolging na de opleiding : de opleiding leidt tot gewenste en meetbare verbeteringen
- ✓ Nieuwe methode om op een gestructureerde wijze tot een concreet actieplan te komen en meetbare resultaten
- ✓ Een onderbouwde methode die tegelijk als gezond verstand aanvoelt

Bewust en onbewust gedrag

Wist je dat 95 % van ons gedrag onbewust gebeurt ? Kom ontdekken hoe je die 5 % bewust gedrag **zelf** kunt verhogen. Hierdoor wordt je veel efficiënter en effectiever dan je collega's. Je krijgt met dezelfde middelen meer gedaan in minder tijd !

Praktisch

Programma	1 dag + opvolging
Taal	Nederlands, Frans, Engels
Contact	Yves Van Nuland

Lesgever

Yves Van Nuland

Trainer – coach – consultant,

20 jaar ervaring

Directeur Comatech

Licentiehouders Human Synergistics

Medeoprichter Crescere

