



### Doelstelling

Inzicht in wat uw gesprekken verzwakt en wat ze kracht geeft, deze inzichten met eigen voorbeelden hebben toegepast en ze ook in de toekomst kunnen vormgeven in uw eigen situatie.

### Uitgangspunt

Zowel thuis als op het werk komt het veel voor dat gesprekken ongewild eindigen in onenigheid of zelfs ruzie. We begrijpen elkaar verkeerd, stellen te hoge eisen aan anderen en zeggen niet altijd waar het op staat. Het zorgen dat de relatie met de ander goed is, blijkt een van de grootste struikelblokken die we tegenkomen.

Toch is een goede relatie met de ander in veel situaties belangrijk, bijvoorbeeld als u een moeilijke boodschap moet brengen of een product of idee wilt verkopen of als u de medewerking van anderen nodig hebt of als u graag wilt dat ze instemmen met uw voorstel. Dan moet er een soort klik zijn, voordat de ander werkelijk naar u zal luisteren en zal overwegen om een stap te zetten.

Echter in geval van druk, conflict of vermoeidheid hebben we de neiging ons meer te richten op de taak die af moet dan op het tot stand brengen van die klik. Dat werkt nogal eens averechts.

Verbindende communicatie geeft u handvatten om de effectiviteit van uw inspanningen drastisch te vergroten.

### Resultaat

Aan het eind van de workshop:

- kent u de stappen die nodig zijn om de ander echt te bereiken in uw gesprekken
- hebt u met uw eigen praktijkvoorbeelden geoefend in het toepassen van verbindende communicatie
- hebt u handvatten om gesprekken in uw eigen situatie op een effectieve manier te voeren

### Doelgroep

- ondernemers, managers, specialisten en verder iedereen die de kwaliteit van zijn (werk-) relaties wil verbeteren
- ieder die het resultaat van zijn gesprekken wil vergroten

### Inhoud

- \* kenmerken van een effectief gesprek
- \* persoonlijke grenzen
- \* waarheid en bedrog
- \* oordelen en interpretaties
- \* ik-boodschap
- \* het lichaam telt mee
- \* prioriteiten stellen
- \* voorstellen formuleren
- \* oefenen met eigen praktijkvoorbeelden
- \* besluiten
- \* conclusie en evaluatie

We oefenen bij voorkeur met voorbeelden uit de eigen situatie van de deelnemers. Zij geven elkaar feedback bij de oefeningen, waarmee de effectiviteit van de gekozen aanpak bij verschillende mensen kan worden geëvalueerd.

### Praktische gegevens

Trainer: Corry Wille

Duur: een dag van 9.30 tot 17.00 uur

Geplande data: zie [agenda](#)

Overige data op aanvraag. Maatwerk op verzoek.

Locatie: midden van het land

### Uw investering

Uw investering bedraagt € 375,= inclusief materiaal en lunch, excl. BTW.

### Informatie en aanmelden

[Erda consult](#)

info@erda.nu

0343-416095

