

# Opleiding : Argumenteren en overtuigen

uw publiek aanspreken

*Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AGC*

**Prijs : 1320 € V.B.**

★★★★☆ 4,6 / 5

BEST

Goede argumentatie in uw professionele omgeving is een geducht wapen om de mensen en teams om u heen te beïnvloeden. In deze cursus beheers u de argumentatietechnieken, strategieën en interpersoonlijke vaardigheden die u nodig hebt om uw ideeën te verkopen en uw publiek te overtuigen.

## Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De basisprincipes van communicatie en de obstakels daarvoor identificeren
- ✓ De technieken van feitelijke argumentatie beheersen
- ✓ Leer uw verkooppraatje aan te passen aan de persoon met wie u praat
- ✓ Uw ideeën verkopen en mensen overtuigen
- ✓ Luisteren en reageren op opmerkingen

## Doelgroep

Iedereen die in een functioneel of projectteam werkt.

## Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

## Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Zelfbeoordelingstests, theoretische input met uitwisseling van ervaringen, praktische toepassing door rollenspellen.

## Opleidingsprogramma

### DEELNEMERS

Iedereen die in een functioneel of projectteam werkt.

### VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

### VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

### BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

## 1 Algemene principes van communicatie

- De basisprincipes van communicatie en de obstakels identificeren.
- Factoren in argumentatie.
- De basis van overtuigende communicatie.
- Menselijke factoren en hun interacties.

### Praktisch werk

Zelfpositioneringstest en analyse van de resultaten.

## 2 Technieken om te argumenteren

- Gebruik feitelijke argumenten.
- Uitleg structureren. Demonstraties versterken. Moedig deducties aan.
- Onderbouw uw overtuigingskracht met gedragsargumenten.
- Leer hoe u uw verkooppraatje aanpast aan de persoon met wie u praat.
- Vertrouwen opbouwen om overtuigingskracht te stimuleren.
- Gedrag aannemen dat zorgt voor luisteren en begrip.

### Praktisch werk

Casestudies: ontdekken van bruikbare argumenten, groepsanalyse van sessies.

## 3 Technieken om te overtuigen

- Weet hoe u vragen moet stellen.
- Luister en reageer op opmerkingen.
- Anticipeer op bezwaren en vragen.
- Verdedig uw ideeën met overtuiging.
- Concessies doen.

### Praktisch werk

Rollenspel: argumenten gebruiken om te overtuigen, groepssessies analyseren.

## 4 Hoe u uw publiek aan boord krijgt

- Begrijp de defensieve en stressreacties van de interviewer.
- Gedraag u assertief.
- De obstakels voor ontwikkeling identificeren. Terugtrekgedrag identificeren volgens persoonlijkheidstype.
- Erken de "overleving" van de persoon met wie u praat.
- Uw klant helpen groeien.
- Speel in op de verwachtingen en behoeften van de persoon met wie u praat door uw gedrag en taalgebruik aan te passen.
- Gebruik de juiste woorden om blokkades te voorkomen.
- Synchroniseer met de persoon met wie u spreekt.

### Praktisch werk

Rollenspel oefeningen "interviewen in een delicate of conflictueuze situatie", analyse van groepssessies.

## PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

## TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

## TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

2026 : 16 apr., 7 mei, 21 mei, 21 mei, 21 mei,  
18 juni, 23 juli, 23 juli, 20 aug., 3 sep., 3 sep.,  
8 sep., 15 okt., 15 okt., 26 nov., 26 nov., 10 dec.,  
17 dec.

#### **BRUXELLES**

2026 : 21 mei, 21 mei, 3 sep., 3 sep., 26 nov.,  
26 nov.

2026 : 16 apr., 21 mei, 18 juni, 23 juli, 20 aug.,  
3 sep., 15 okt., 26 nov., 17 dec.

#### **LILLE**

2026 : 18 juni, 3 sep., 26 nov.

#### **LUXEMBOURG**

2026 : 21 mei, 3 sep., 26 nov.