

Opleiding : Argumenteren en overtuigen, bijscholing

gedrag decoderen om te beïnvloeden

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AGP

Prijs : 1370 € V.B.



4,5 / 5

Blended

Deze cursus, ontworpen voor mensen die al bekend zijn met basale communicatietechnieken, richt zich op het leren kennen van anderen en van jezelf. Het verkent de verbale en non-verbale communicatietechnieken die essentieel zijn om anderen te overtuigen.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Verbale en non-verbale communicatietechnieken uitdiepen
- ✓ De boodschappen en doelstellingen verduidelijken
- ✓ Positieve houdingen aannemen om vertrouwen in relaties op te bouwen
- ✓ Onderzoek motivaties om een beïnvloedingsstrategie op te stellen
- ✓ Levensposities gebruiken

Doelgroep

Deze cursus is bedoeld voor alle managers en leidinggevendenden die hun teams en andere belanghebbenden (klanten, cross-functionele teams, enz.) moeten overtuigen.

Voorafgaande vereisten

Afronding van AGC of gelijkwaardige opleiding.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Zelfevaluatie-tests, uitwisseling van ervaringen en beste praktijken, talrijke gefilmde rollenspellen met persoonlijke debriefing.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Deze cursus is bedoeld voor alle managers en leidinggevendenden die hun teams en andere belanghebbenden (klanten, cross-functionele teams, enz.) moeten overtuigen.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Afronding van AGC of gelijkwaardige opleiding.

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 vakken 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 Argumentatie definiëren

- Argumenteren, overtuigen en beïnvloeden zonder te manipuleren.
- De redenen en beperkingen van het argument.

Groepsdiscussie

Workshop over de doelstellingen van argumenteren, overtuigen en beïnvloeden.

2 Je contactpersoon leren kennen

- De uitdagingen van de relatie.
- Verduidelijk de boodschappen en doelstellingen.
- Identificeren van ouder-volwassene-kind communicatiemethoden.

Praktisch werk

Test om te bepalen welke communicatiestijlen je voorkeur hebben.

3 Invloedparameters gebruiken

- Communicatieprocessen en -middelen.
- Positieve houdingen aannemen om vertrouwen in relaties op te bouwen.
- Gebruik de zes spontane luisterattitudes.
- Identificeer de signalen die positieve en defensieve houdingen verraden.
- Invloed uitoefenen door emoties op te wekken en interesse te wekken.

Rollenspel

Gefilmd oefeningen in actieve luistertechnieken. Decoderen van non-verbale communicatie.

4 Inzicht in de invloed van wederzijdse percepties op de relatie

- Gebruik levensposities.
- De relatie met autoriteit begrijpen en gebruiken.
- Identificeer de obstakels die te maken hebben met beperkende overtuigingen.
- Assertief zijn in besluitvormingssituaties.

Praktisch werk

Test over levenshoudingen. Assertiviteitstest.

5 Effectief communiceren om te overtuigen

- Neem een houding aan van respect en oprechtheid.
- Gebruik positieve beïnvloedingstaal en stel oplossingen voor.
- Structureer je argument met behulp van deductieve logica.
- Houd rekening met de psychologische motivaties van de persoon met wie je praat.

Rollenspel

Gefilmd rollenspellen over argumentatietechnieken.

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.

6 Sociale normen beïnvloeden

- Referentiemodellen begrijpen.
- Pas de regels binnen en buiten de situatie aan.
- Positieve, bekrachtigende identiteiten.
- Negatieve, devaluerende identiteiten.

Groepsdiscussie

Workshop om na te denken over deze sociale normen.

7 Motiverende mechanismen gebruiken

- Een herinnering aan de basisprincipes van motivatie.
- Onderzoek motivaties om een beïnvloedingsstrategie op te stellen.

Groepsdiscussie

Workshop over de grondbeginselen van motivatie.

Opties

:

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 1 juni, 14 sep., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juni, 14 sep., 30 nov.