

Opleiding : Constructieve niet-hiërarchische relaties ontwikkelen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. DHC

Prijs : 1370 € V.B.

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Een constructieve rol spelen in cross-functionele relaties. Bijdragen aan het succes van netwerkprojecten. Uzelf positioneren en een kracht zijn voor voorstellen en bijdragen buiten de hiërarchie. Snel de relatieproblemen begrijpen en integreren in de niet-hiërarchische modus van andere collega's.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Constructief zijn in cross-functionele relaties
- ✓ U communicatiestijl inventariseren
- ✓ Doelstellingen communiceren en delen
- ✓ Assertief communiceren
- ✓ Omgaan met conflictsituaties

Doelgroep

Alle medewerkers, managers en assistenten die projecten moeten leiden of eraan deelnemen of die functieoverschrijdend werken.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Oefeningen, zelfdiagnose, situatiescenario's en rollenspel.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Alle medewerkers, managers en assistenten die projecten moeten leiden of eraan deelnemen of die functieoverschrijdend werken.

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 Constructief communiceren

- Zender/ontvanger: focus op verantwoordelijkheid voor de kwaliteit van de communicatie.
- Inventariseer hoe u communiceert.
- De attitudes van beïnvloedingscommunicatie.
- Overtuigen door argumentatietechnieken.
- Actief luisteren, herformuleren, doorvragen, positieve, huidige en toekomstige taal gebruiken.

Oefening

Oefeningen op luisteren, verschillende soorten vragen, positieve zelfpraat. Debriefing in groep.

2 Uw doelstellingen bepalen en ze promoten

- Verduidelijk de boodschappen en doelstellingen.
- Weten hoe u een SMART-doelstelling formuleert.
- Stel een actieplan op.
- Bereid u voor om uw doelstellingen door te geven en te delen.
- Anticipeer op de obstakels die het bereiken van doelstellingen in de weg staan.

Oefening

Brainstormen en oefeningen om doelstellingen te verduidelijken.

3 Ken uzelf beter om effectiever te zijn

- Wees u bewust van uw sterke punten.
- Maak de balans op van uw relaties.
- Beheer uw impact en merkimago.
- Zelfvertrouwen ontwikkelen om vertrouwen te wekken.
- Koester positief denken.
- Tekenen van overweging beheren.

Oefening

Zelfdiagnose. Zelfbewustzijnstest.

4 Zelfvertrouwen ontwikkelen in relaties

- Inzicht in de houdingen die vermeden moeten worden in niet-hiërarchische relaties.
- Passief, agressief en manipulatief gedrag herkennen.
- Authentieke houdingen aannemen.
- Een constructieve rol spelen in de kern van de problemen.

Oefening

Rollenspel ter ondersteuning van doelstellingen.

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.

5 De winnende balans vinden

- De win-win-houding. De kunst van het juiste evenwicht.
- Maak onderscheid tussen intentie en manifestatie.
- Levensposities.
- Uzelf assertief laten gelden.

Oefening

Positietesten over levenshouding en assertiviteit.

6 In elke situatie voorstellen kunnen doen

- Winnende relaties opbouwen, zelfs in conflictsituaties. Weten hoe u nee moet zeggen.
- Onderscheid maken tussen confrontatie en conflict.
- Effectief omgaan met bezwaren.
- Gebruik de techniek van de bekraste schijf voor een goed effect.
- Emoties temmen door geweldloze communicatie.

Oefening

Simulaties gebaseerd op problemen van deelnemers.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 28 apr., 4 mei, 4 mei, 6 juli, 6 juli, 14 sep.,
29 sep., 26 nov., 26 nov., 3 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 mei, 6 juli, 14 sep., 26 nov.

LILLE

2026 : 14 sep.