

Opleiding : Vragen stellen om beter te begrijpen, te overtuigen en te beslissen

De problemen verduidelijken, bezwaren overwinnen en uw doelstellingen bereiken

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. ECT

Prijs : 1370 € V.B.

★★★★☆ 4,3 / 5

Een goede vraagstelling stelt je in staat om een constructieve uitwisseling tot stand te brengen en tot een overeenkomst te komen. Deze cursus helpt je de verschillende soorten vragen te herkennen. Je leert hoe je je gesprekspartners beter kunt ondervragen om je gesprekken te richten op de doelen die je jezelf hebt gesteld.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Vragen stellen om een interactieve en constructieve dialoog tot stand te brengen
- ✓ Leer hoe je mensen met je in gesprek krijgt om je doelen te bereiken
- ✓ Vragen stellen om vooruitgang te boeken, te overtuigen en te beslissen
- ✓ Een luisterhouding aannemen om beter te kunnen ondervragen
- ✓ Omgaan met gevoelige kwesties die de kwaliteit van de relatie beïnvloeden

Doelgroep

Iedereen die zijn vermogen om effectief met anderen om te gaan in professionele communicatiesituaties (verkoopgesprekken, HR, werving, enz.) wil ontwikkelen.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Iedereen die zijn vermogen om effectief met anderen om te gaan in professionele communicatiesituaties (verkoopgesprekken, HR, werving, enz.) wil ontwikkelen.

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 Waarom vragen stellen?

- Het nut van vragen stellen begrijpen.
- Vragen stellen als essentieel hulpmiddel in het communicatieproces.
- Neem een luisterhouding aan om beter te kunnen vragen.
- Onthoud de zes belangrijkste punten van interpersoonlijke communicatie.
- De verschillende niveaus van berichten decoderen - Metalen taal.

Praktisch werk

Zelfdiagnose van je ondervragingspraktijk.

2 Vraagtechnieken op meerdere niveaus gebruiken

- Weet onderscheid te maken tussen een vraag en een bewering.
- Bereid je voor om vragen te stellen en antwoorden te krijgen.
- Stel vragen om de dialoog te openen en gaande te houden.
- Verkrijg accurate informatie door op het juiste moment de juiste vragen te stellen.
- Omgaan met gevoelige kwesties die de kwaliteit van de relatie beïnvloeden.

Praktisch werk

Vraagtechnieken op meerdere niveaus oefenen.

3 Weten hoe je de metataal van je gesprekspartner kunt ondervragen

- Ontdek het metamodel, een hulpmiddel om metataal in twijfel te trekken.
- Weten hoe je vraagtekens kunt zetten bij de specifieke kenmerken van taal: precieze feiten, vooronderstellingen, oordelen, verdraaiingen en algemeenheden.
- Formuleer constructieve vragen voor jezelf en de andere persoon.
- Omgaan met bezwaren en terugkaatsen.

Praktisch werk

Oefenen in het omgaan met bezwaren met behulp van het metamodel.

4 De kunst van het vragen stellen voor effectieve relaties

- Stem je vraagstelling af op je doel.
- De dialoog onder controle houden met respect voor de ander.
- Stel vragen om vooruitgang te boeken, te overtuigen en te beslissen.
- Weten hoe je moet reageren met assertieve communicatie.

Praktisch werk

Simulaties van zakelijke dialogen waarbij veel op het spel staat.

5 Afsluiting van de dialoog

- Identificeer de belangrijkste elementen voor een succesvolle conclusie.
- Presentatie van verschillende conclusie technieken.
- Houd de controle tot het einde van de dialoog.
- Zorg voor consistentie tussen verbale en non-verbale communicatie.

Praktisch werk

Oefen het afronden van gesprekken met de verschillende technieken.

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.

KLAS OP AFSTAND
2026 : 25 juni, 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 30 maa., 25 juni, 5 nov.