

Opleiding : Managers: argumenteren en overtuigen

beslissingen delen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. FDE

Prijs : 1360 € V.B.



Iemand leren overtuigen in een presentatie of face-to-face situatie is een complexe oefening. Deze cursus stelt je in staat om een luisterend oor te ontwikkelen, om te gaan met obstructies en bezwaren, en je leiderschap rond motivatie en doelstellingen te verzekeren door je toezeggingen aan te passen aan de situatie.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Anderen overtuigen tijdens presentaties en face-to-face situaties
- ✓ Je argumenten verrijken en je beïnvloedingsstijl identificeren
- ✓ Je luistervaardigheden ontwikkelen
- ✓ Gebruik bezwaren om meer te overtuigen
- ✓ Constructief omgaan met moeilijke situaties

Doelgroep

Managers, nieuwe managers, projectmanagers.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Speelse rollenspellen en uitwisselingen die deelnemers aanmoedigen om betrokken te raken.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Managers, nieuwe managers, projectmanagers.

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 vak kennis 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 Argumenteren, overtuigen, overtuigen

- Overtuigingsvectoren in presentaties en persoonlijke interviews.
- Wat overtuigt of ontmoedigt.
- De verschillende registers van argumentatie en het kritieke overtuigingspad.
- De motiverende hefbomen/zwakke punten van mijn contactpersonen kennen en identificeren.

Oefening

Brainstormen over de uitdagingen en hefbomen van overtuigingskracht. Rollenspel met de groep.

2 Je overtuigingskracht ontwikkelen voor een groep

- Identificeer je beïnvloedingsstijl.
- Werk aan "aanwezigheid", lichaamstaal en stem.
- Verrijk je argumenten (voorbeelden, verhalen, metaforen, citaten).
- Verbeteren om te betrekken.

Oefening

Zelfdiagnose van waardesystemen. Praktische toepassing met interactie met het publiek.

3 Je vermogen ontwikkelen om mensen persoonlijk voor je te winnen

- Wees duidelijk over je doelstellingen en de invloed die je uitoefent.
- De juiste vragen om te stellen.
- De juiste voorwaarden voor een constructieve uitwisseling.
- Pas je argumenten aan aan de persoon met wie je praat.
- Twee beïnvloedingsstrategieën: besmetting of bekering.

Rollenspel

Illustratie van verschillende strategische benaderingen van overtuigen.

4 Obstakels verwijderen en de basis leggen voor een vertrouwensrelatie

- Weten hoe je naar de argumenten van anderen moet luisteren en verborgen boodschappen kunt begrijpen.
- Vermijd overreactiviteit.
- Gebruik bezwaren om meer te overtuigen.
- Ontwikkel je creativiteit om impasses te doorbreken.
- Weten hoe je bondgenoten moet gebruiken.

Oefening

Een speelse groepsoefening in het wederzijds uitoefenen van invloed. De aandacht vestigen op praktijken en gedragingen die bevorderd en vermeden moeten worden.

5 Constructief omgaan met moeilijke situaties

- Het hoofd koel houden in moeilijke situaties.
- Obstructietactieken vermijden: polemiek, manipulatie, agressie.
- Blijf authentiek, eerlijk en toon je waarden.
- Flexibele ondersteuning voor een mentaliteitsverandering.
- Lastige vragen beantwoorden.

Rollenspel

Rollenspel over groepsbeïnvloeding in een verandermanagementcontext.

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.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 21 mei, 8 okt., 26 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 21 mei, 8 okt., 26 nov.