

Opleiding : Strategisch management: partners effectief mobiliseren

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. SMP

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,6 / 5

In deze cursus leer je methoden, tools en reflexen om je interne of externe partners beter te mobiliseren. In het bijzonder ontdek je hoe je een bondgenotenstrategie implementeert, je communicatie optimaliseert en je overtuigings- en beïnvloedingsvaardigheden ontwikkelt.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Uw leiderschap, strategische positie en invloed beoordelen
- ✓ De strategie van de bondgenoten implementeren
- ✓ Partners waarderen en laten zien hoeveel je om ze geeft
- ✓ De juiste informatie op het juiste moment doorgeven
- ✓ Assertiviteit en overtuigingskracht ontwikkelen

Doelgroep

Bedrijfsleiders en strategische managers die hun interne en externe partners effectiever willen mobiliseren.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Zelfpositioneringstests, casestudies, feedback en groepsdiscussies. Rollenspel en rollenspellen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Bedrijfsleiders en strategische managers die hun interne en externe partners effectiever willen mobiliseren.

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 Leiderschap, mobilisatie en beïnvloedingsstrategie

- Maak onderscheid tussen macht, autoriteit en invloed.
- Inzicht in beïnvloedingsstrategieën en de machtsmatrix.
- Beoordeel uw leiderschap, strategische positie en invloed binnen uw organisatie.

Praktisch werk

Zelftests, feedback en groepsdiscussies.

2 De strategie van de bondgenoten implementeren

- Identificeer je bondgenoten: maak een raster.
- Maak onderscheid tussen bondgenoten, tegenstanders en passieven.
- Voer een classificatie uit: maak een kaart van partners.
- De socio-dynamiek van partners begrijpen.
- Mobiliseer je bondgenoten, creëer een netwerk van bondgenoten.

Praktisch werk

Casestudies en toepassing van de strategie van de bondgenoten op je eigen organisatie.

3 Mobiliseren en betrekken van partners

- Een klimaat van vertrouwen creëren voor uitwisselingen met haar partners.
- Verhoog de waarde van je partners: verander een vijandige partner in een neutrale partner en een neutrale partner in een bondgenoot.
- Teken van erkenning geven.
- Oefen actief luisteren om uw partners beter te begrijpen
- De waarden van de organisatie uitdragen en de positieve aspecten van de partnerschapsrelatie benutten.
- Denk "duurzame strategie" en kijk naar de toekomst.

Praktisch werk

Casestudies en simulaties.

4 Communiceren om te mobiliseren

- De verschillende communicatieprocessen en -kanalen kennen.
- De communicatie naar boven toe optimaliseren: dashboards en rapportage- en waarschuwingstools instellen.
- De communicatie stroomafwaarts verbeteren: de juiste informatie op het juiste moment doorgeven.

Rollenspel

Rollenspel en rollenspel oefeningen over het leiden van informatiebijeenkomsten.

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 Je beïnvloedingsvaardigheden ontwikkelen

- Ontwikkel je assertiviteit en overtuigingskracht.
- Legitimeer haar functie en rol.
- Niet-hiërarchische autoriteit ontwikkelen. Meer autoriteit en charisma krijgen.
- Demonstreer ons verschil, onze uniciteit, onze originaliteit en ons voorbeeldkarakter.
- Jezelf op een positieve manier uitdrukken.

Rollenspel

Rollenspel over het charisma en de legitimiteit van een manager tegenover partners.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 11 juni, 24 sep., 14 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 11 juni, 24 sep., 14 dec.