

Opleiding : Mondeling communiceren, argumenteren en overtuigen, certificering

RS - Code 6554

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. CCL

Prijs : 1600 € V.B.

Goede argumentatie in je professionele omgeving is een geducht wapen om de mensen en teams om je heen te beïnvloeden. In deze cursus beheers je de argumentatietechnieken, strategieën en interpersoonlijke vaardigheden die je nodig hebt om je ideeën te verkopen en je publiek te overtuigen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De basisprincipes van communicatie en de obstakels daarvoor identificeren
- ✓ De technieken van feitelijke argumentatie onder de knie krijgen
- ✓ Leer je verkooppraatje aan te passen aan de persoon met wie je praat
- ✓ Je ideeën verkopen en mensen overtuigen
- ✓ Luisteren en reageren op opmerkingen

Doelgroep

Iedereen die zijn mondelinge impact wil verbeteren om effectief te overtuigen en professionele uitwisselingen te beheren.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

DEELNEMERS

Iedereen die zijn mondelinge impact wil verbeteren om effectief te overtuigen en professionele uitwisselingen te beheren.

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.

Certificatie

La formation, dispensée uniquement en présentiel, prépare à la certification RS6554 détenue par GONOGO, enregistrée le 27/03/2024 au Répertoire Spécifique de France Compétences. Dans les 7 jours ouvrés suivant la formation, le certificateur contacte le candidat pour compléter un formulaire d'inscription en ligne afin de planifier une date d'examen (à fixer entre 4 et 6 semaines après la fin de la formation). L'examen, d'une durée d'environ 1 heure, se déroule en distanciel devant un jury. Le candidat choisit une étude de cas parmi 6 proposées, dispose de 15 minutes pour se préparer, puis présente son analyse pendant 15 minutes. La certification est obtenue si au moins 2 des 4 compétences du référentiel sont validées. Toute absence ou report d'examen demandé moins de 72 heures avant la date prévue entraîne des frais supplémentaires. Lien vers la fiche France compétence : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6554/>

Opleidingsprogramma

1 Algemene principes van communicatie

- De basisprincipes van communicatie en de obstakels identificeren.
- Factoren in argumentatie.
- De basis van overtuigende communicatie.
- Menselijke factoren en hun interacties.

Praktisch werk

Zelfpositioneringstest en analyse van de resultaten.

2 Technieken om te argumenteren

- Gebruik feitelijke argumenten.
- Uitleg structureren. Demonstraties versterken. Moedig deducties aan.
- Onderbouw je overtuigingskracht met gedragsargumenten.
- Leer je verkooppraatje aan te passen aan de persoon met wie je praat.
- Vertrouwen opbouwen om overtuigingskracht te stimuleren.
- Gedrag aannemen dat zorgt voor luisteren en begrip.

Praktisch werk

Casestudies: bruikbare argumenten ontdekken, groepssessies analyseren.

3 Technieken om te overtuigen

- Weten hoe je vragen moet stellen aan je gesprekspartner.
- Luister en reageer op opmerkingen.
- Anticipeer op bezwaren en vragen.
- Verdedig je ideeën met overtuiging.
- Weten hoe je concessies moet doen.

Praktisch werk

Casestudies: argumenten gebruiken om te overtuigen, groepssessies analyseren.

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.

4 Hoe je je publiek aan boord krijgt

- Begrijp de defensieve en stressreacties van de interviewer.
- Gedraag je assertief.
- De obstakels voor ontwikkeling identificeren. Gedragingen identificeren " bij terugtrekking " volgens persoonlijkheidstypes.
- De " overleving " van de spreker herkennen.
- Begeleid uw contactpersoon naar " groei ".
- Speel in op de verwachtingen en behoeften van de persoon met wie je praat door je gedrag en taalgebruik aan te passen.
- Gebruik de juiste woorden om blokkades te voorkomen.
- Synchroniseer met de persoon met wie je spreekt.

Praktisch werk

Situatieoefeningen " interview in een delicate of conflictueuze situatie ", analyse van groepssessies.

5 Voorbereiding op certificering

- Synthese van communicatie- en argumentatietechnieken.
- Simulatie: een gestructureerd betoog presenteren, reageren op bezwaren en de belangrijkste vaardigheden beoordelen.
- Onderzoeksprocedures.

Data en plaats

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 maa., 18 mei, 1 okt., 17 dec.