



Business Improvement

Training: Intentionele Communicatie

Waarom deze training:

We leren al vroeg communiceren, maar dikwijls onbewust en daar is niets mis mee, want we doen het meestal zo slecht nog niet. Als het er echter op aan komt om effectief te zijn, bijv. bij een intakegesprek, een verkoopgesprek of bij een presentatie, dan kunnen we wel wat extra bagage gebruiken. In deze training leer je hoe we onze bewuste intentie kunnen inzetten voor een effectieve gespreksopbouw. Tevens leer je te onderzoeken wat jouw onbewuste intentie is en je leert die twee met elkaar op een lijn te brengen, de beste kans op succesvolle gesprekken! Tot zover het onderdeel "authentieke communicatie", maar dat is niet genoeg. Terwijl we een boodschap overbrengen is het zaak om te weten hoe de ander op ons reageert, bewust en onbewust. In deze training maak je kennis met het BTC Communicatiemodel met zijn 4 virtuele communicatieniveaus + 1 fysieke communicatielaag. Aan de hand van dit model leer je te "luisteren naar het luisteren van de ander", zodat je voortdurend weet waar de ander zit en wat hij/zij al wel, of nog niet van jou heeft geaccepteerd. Een praktisch hulpmiddel om de ander precies dat aan te kunnen reiken wat hij/zij nodig heeft om jou te kunnen volgen. Om jouw luistervaardigheid nog verder te verfijnen leer je ook nog te "luisteren zonder filters", zodat je ook werkelijk hoort wat de ander zegt, zonder dat er verstoringen optreden door jouw eigen (voor)oordelen, interpretatie of verwachtingen etc. Ten slotte wordt er een "effectief gespreksmodel" gehanteerd om nog meer structuur in doelgerichte gesprekken aan te brengen. Natuurlijk worden ook de bekende onderwerpen als "actief luisteren" en "gespreksinterventies" uitgebreid met oefeningen ondersteund.

Rode draad door de training:

De rode draad door deze training is "bewustwording", niet alleen van communicatie in het algemeen, maar heel specifiek van jouw eigen communicatie. Bewustwording van je eigen patronen, je eigen valkuilen en filters en bewustwording van je eigen leerproces, zodat ook deze training effectief zal zijn.

Werkwijze:

Op interactieve wijze worden korte stukken theorie afgewisseld met intensieve oefeningen. Hierdoor wordt niet alleen de benodigde kennis aangereikt, maar wordt die kennis tevens getraind en getransformeerd tot vaardigheden. En passant word je aangesproken op de bijbehorende attitude. (bijv. je authenticiteit, je normen en waarden etc.)

De groepsgrootte is beperkt tot maximaal 8 deelnemers.

Programma:

Dag 1. Op deze dag maak je kennis met de trainer en met de overige deelnemers. Het programma en de werkwijze worden uiteengezet en aansluitend worden de doelen, waarmee je naar de training komt, aangescherpt tot een zodanig niveau, dat ze binnen de context van de training realiseerbaar zijn. De beste kans op succes! Aansluitend staat deze dag in het teken van bewustwording van (je eigen) communicatie. Vanuit diverse modellen leer je hoe je succesvol een boodschap kunt overbrengen en hoe je nog beter kunt luisteren.

Dag 2. Op een intensieve manier word je op deze dag getraind om de vaardigheden uit de eerste dag toe te passen in alledaagse situaties. Die situaties, die je overigens zelf meebrengt, worden gebruikt in allerlei oefeningen en rollenspellen. Bij deze oefeningen wordt o.a. gebruik gemaakt van een "effectief gespreksmodel" en je leert tevens "gespreksinterventies" te plegen, niet alleen in je eigen gesprekken, maar ook in die van anderen.



Business Improvement

Het programma kan gedetailleerd worden afgestemd op elke organisatie, doelgroep en doelstelling. Dit kan consequenties hebben voor de doorlooptijd en de investering. Vraag vrijblijvend om advies.

Werkvormen:

De ervaring leert dat leerprocessen het meest effectief zijn als de deelnemers voortdurend actief zijn betrokken bij het programma. BTC hanteert daarom een aanpak waarbij de interactie tussen de inleider en de deelnemers enerzijds en tussen de deelnemers onderling anderzijds voortdurend wordt gestimuleerd. Bovendien heeft het cognitieve leren pas zin als het leidt tot daadwerkelijk ander gedrag. Men moet het wel gaan doen!

Bij alle trainingen vindt een afwisseling plaats tussen theoretische kaders en de oefenpraktijk. De bijeenkomsten zullen voornamelijk gericht zijn op het in praktijk brengen van de aangereikte theorieën. Het oefenen zelf gebeurt tijdens de sessies in de vorm van rollenspellen en/of opdrachten. Bij sommige rollenspellen wordt gebruik gemaakt van video om nog beter feedback te kunnen geven en om de deelnemers bewust te leren omgaan met eigen en andermans non-verbale gedrag.

Agenda:

Dagprogramma: 2 losse dagen, van 9.00 uur tot 17.00 uur.

Avondprogramma: 4 avonden (een maal per week), van 18.00 uur tot 21.30 uur.

Investering:

€ 5.520,- (In-company prijs, inclusief materiaal, exclusief accommodatie en exclusief BTW)