



Communicatie met Impact

Intense 4-daagse

4-daagse opleiding rond het verhogen van je efficiëntie en doelgerichtheid in communicatie binnen de werkcontext, inclusief 2 individuele coachingsessies voor hechtere verankering van de nieuwe inzichten in de dagelijkse business praktijk.

Duurzaam succes behalen als organisatie in de huidige economische context, vraagt heel wat investeringen, en niet het minste op menselijk vlak. Van alle medewerkers wordt een hoog niveau van aanpassingsvermogen, bijsturing en compromissen verwacht. En dit gaat niet altijd van een leien dakje. Medewerkerbetrokkenheid scoort jammer genoeg niet altijd even hoog. En dat is nu vaak net de sleutel tot echt succes.

Wij willen dan ook op een duurzame manier mensen ondersteunen om bedrijven en projecten te leiden waar het werk verrijkend, inspirerend en veredelend is. We willen managers inspireren om een nieuwe businessorde te creëren die waarden in het hart van de business plaatst en waar succesvol zijn betekent “het optimaal inzetten van onze talenten ten dienste van de organisatie waarvoor we ons engageren”. Als basisvoorwaarde hiervoor dienen we meer inzicht te verwerven in de menselijke processen en de communicatie hierrond. Mensen leveren betere resultaten als ze zichzelf begrepen en gewaardeerd voelen. Doelgerichte communicatie staat meer dan ooit centraal!

VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING BESTEMD?

Dit is een opleiding voor iedereen die zich wil bekwamen in efficiënte en doelgerichte communicatie en dit zowel op managers als medewerkers niveau.

Ook als je merkt dat je communicatie buiten de professionele sfeer niet altijd loopt zoals je wilt, kan deze opleiding je heel wat handvaten aanreiken.

Je leert er nl. je boodschappen beter af te stemmen op je toehoorder(s) en zo meer gericht in te spelen op hun noden en wensen. Hierdoor zal je sneller en meer gedragen buy-in creëren voor je ideeëngoed en zullen medewerkers zich vanuit echte betrokkenheid engageren, niet langer omdat het moet.

WELKE THEMA'S BEHANDELEN WE?

- denken in oplossingen en opportuniteiten (versus problemen)
- definiëren van uitdagende en toch tegelijkertijd realiseerbare doelen
- stellen van de juiste vragen
- afoetsen van wat de ander bedoelt, in plaats van zelf te interpreteren
- inleven om te ervaren wat die ander ziet, hoort en denkt
- geven van doelgerichte feedback
- omgaan met weerstanden van jezelf en van anderen
- inzetten van lichaamstaal in conversaties en/of presentaties
- van communicatie naar inspiratie

WAT LEVERT DEZE OPLEIDING JE OP?

- Je bouwt aanzienlijk meer zelfvertrouwen en comfort op in communicatie met anderen. Je kunt feedback geven die begrepen wordt en leidt tot gewenste verandering. Je leert effectiever beslissingen te nemen, omdat je weet welke vragen te stellen en welke communicatie weinig toegevoegde waarde biedt.
- Je wordt effectiever in het vergaren van informatie. Wat heb je precies nodig om je doel te bereiken?
- Je beschikt over de nodige tools om vasthoudend te zijn ten aanzien van jouw doel en tegelijkertijd flexibel ten opzichte van de mensen met wie je werkt. Je bewerkstelligt hiermee een optimale mix tussen resultaat- en mensgerichtheid. Dit maakt je sterker in onder andere onderhandelingen en projecten.
- Je kunt makkelijker en eenvoudiger relaties aangaan en verdiepen, zowel zakelijk als privé. Je komt in contact met de tools, het vermogen en de overtuigingen die nodig zijn om van "hart-tot-hart" te communiceren.
- Je stelt realiseerbare doelen en verliest je energie niet aan zaken waarop je geen invloed hebt.
- Je weet meer en meer wat voor jou belangrijk is en hoe je dit ook voor je omgeving op een aangename manier tot uitdrukking kan brengen.

- Delegeren van taken en aansturen van mensen kost je minder energie en tijd, want je leert effectiever communiceren. Dit zal je meer plezier geven en bovendien ook betere resultaten. Je zult een constructieve invloed kunnen uitoefenen op je omgeving.
- Omdat je geleerd hebt om je te verplaatsen in de schoenen van de ander, zul je succesvoller zijn in je commerciële activiteiten, zowel op korte als op lange termijn. Je leert immers aan te sluiten bij wat belangrijk is voor jouw klant.

WAT MAAKT DEZE OPLEIDING TOT EEN BIJZONDERE ERVARING?

Dit leerprogramma is praktisch en ervaringsgericht opgebouwd. Wij werken via methodes van actief en interactief leren. Hierbij is het essentieel dat leren gebaseerd is op jouw ervaringen en dat de effecten van jouw leerproces ook in de praktijk zichtbaar worden.

De focus ligt op de toepassing van het geleerde in de dagelijkse professionele praktijk. De link wordt gelegd tussen communicatie-tools en herkenbare situaties, zoals onderhandelingen, motiveren, project management, leiding geven, veranderingsprocessen, ... Wij bieden je een systemische benadering van communicatie.

Wij optimaliseren het leereffect a.d.h.v.

- Korte uiteenzettingen
- Exploratie oefeningen
- Case study
- Discussie en ervaringsuitwisseling
- Demonstraties
- Brainstorming
- Experience sharing
- en andere technieken

Daarnaast bouw je natuurlijk ook nog een netwerk van gelijkgezinden op met wie je eventueel nadien nog verder kan oefenen.

HOE ZIET HET PROGRAMMA ER CONCREET UIT?

In dit programma start je samen met collega-deelnemers in **een 4-daagse niet-residentiële opleiding**.

Daarop volgend voorzien wij **2 x 1,5u aan persoonlijke coaching** door ICF gecertificeerde coaches. Deze individuele coachingsessies zullen je ondersteunen in het naar jouw praktijk vertalen en het verankeren van wat je leerde tijdens de opleiding.

WELKE PRAKTISCHE INFORMATIE HEB JE NOG NODIG?

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 16 personen in een groep met 2 trainers om een optimale leeromgeving te kunnen creëren.

Wij voorzien een lichte lunch en drank en versnaperingen tijdens de pauzes.

De individuele coaching sessies zullen worden ingepland tijdens de opleiding en dit volgens de individuele beschikbaarheid van deelnemers en coaches. Wij voorzien gemiddeld een periode van 3-5 weken tussen de 2 sessies.

Alle trainers werden intensief opgeleid in 'communicatie met impact' en zij zijn eveneens ICF gecertificeerd coach.

De totale investering in deze opleiding bedraagt, inclusief de 2 coachingsessies:

1950 €, excl. BTW

U kunt gebruik maken van 50% subsidies via KMO Portefeuille en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

DATA EN LOCATIES VAN DE OPLEIDINGEN

Deze vindt u steeds terug op onze website: www.ithaka.be.

HOE SCHRIJF IK ME IN?

Inschrijven voor deze trainingen kan door het inschrijvingsformulier aan te vragen en terug te sturen naar: info@ithaka.be

Mocht u interesse hebben om deze opleiding in-company te organiseren, contacteer ons dan gerust en vrijblijvend voor verdere informatie.

OVER ITHAKA

Ithaka is een groep van gedreven trainers & coaches die samen hetzelfde doel willen bereiken: mensen helpen zin in Leven en Business (terug) te vinden. We zijn geboeid door NLP en andere technieken en tools die helpen om personen en bedrijven te begeleiden bij het (her)ontdekken van wat hen plezier en energie geeft in wat ze doen, en op die manier productiever en effectiever te zijn.

Wij ondersteunen mensen om zichzelf en anderen waardevol te vinden waardoor er een grotere betrokkenheid ontstaat.

Vertrouwen, Passie, Vernieuwing, Genieten en Bewust-zijn zijn onze basiswaarden en we doen er in ons werk alles aan om deze te realiseren.

CONTACTGEGEVENS

Deze opleidingen zijn een organisatie van

Ithaka-be bvba
Hongersveldstraat 8
1700 Dilbeek
BE 0864.472.908 RPR Brussel

Voor meer informatie, kunt u terecht op: www.ithaka.be

Ithaka-be is door de Vlaamse overheid erkend als dienstverlener in het kader van de toekenning van subsidies voor opleidingen.