



## Adviseren, onderhandelen en draagvlak creëren

De huidige functionaris moet vandaag de dag op het gebied van communicatie van alle "markten" thuis zijn. Hij/zij moet kunnen adviseren, onderhandelen en draagvlak kunnen creëren etc. Bij communicatie is het belangrijk dat je ook een grote mate van zelfreflectie kunt toepassen. Tijdens de training wordt hier dan ook volop aandacht aan besteed.

Het doel van de training adviseren, onderhandelen en draagvlak creëren is het verkrijgen van een zelfverzekerde functionaris die effectief en efficiënt kan communiceren en adviseren ten behoeve van de relevante stakeholders. Tijdens de training wordt uitleg gegeven over de verschillende stijlen van communicatie, leer je effectief te communiceren, onderhandelen en draagvlak te creëren en hoe je om kunt gaan met weerstand.

*Het belangrijkste in communicatie is horen wat er niet gezegd wordt (Peter Drucker).*

### RESULTAAT

- Je bent (beter) in staat te de boodschap over te brengen, danwel te ontvangen.
- Je bent in staat gesprekken (positief) te beïnvloeden.
- Je kent de sterkten en valkuilen van je voorkeurs stijl en leert andere communicatiestijlen te gebruiken.
- Je kunt respectvol feedback geven en ontvangen.
- Je leert om te gaan met lastige situaties en weerstand.
- Je bent in staat je adviezen beter over te brengen en vergroot daarmee je invloed.
- Je bent in staat de techniek van onderhandelen toe te passen.
- Je bent in staat om draagvlak te creëren bij de verschillende stakeholders

### DOELGROEP

- Iedereen die zijn/haar communicatie op het gebied van advisering, onderhandelen en draagvlak creëren wil verbeteren.

### PROGRAMMA

- Theorie van communicatie
- Communicatie begint bij jezelf, zelf-reflectie
- Effectief waarnemen, communiceren en beïnvloeden
- Niveaus van communicatie (ijsberg)
- Verbale-, non-verbale en para verbale communicatie
- Luisteren, samenvatten en doorvragen (LSD)
- Geven van advies
- Feedback geven en ontvangen
- Omgaan met weerstand
- Interpretatie van lichaamstaal
- Onderhandelingstechnieken
- Creëren van draagvlak
- Oefenen met eigen casuïstiek (in het bijzijn van een acteur)

### STUDIEWIJZE

Voorafgaand aan de training vindt een schriftelijke intake plaats. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart. In deze training ligt de nadruk op de verschillende onderwerpen op het gebied van communiceren.

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het deelname-certificaat 'Adviseren, onderhandelen en draagvlak creëren' van de Nederlandse Opleidingsacademie.

### BORGING

Hoe vaak heb je een training gevolgd waarbij je dacht, en nu in de praktijk? Vanuit de Nederlandse Opleidingsacademie vinden we borging een belangrijk onderdeel van de training.

De borging gaan we samen met jou in de praktijk en online organiseren. Dit doen we door afspraken met jou te maken over wat je leerdoelen zijn en komen we na afloop van de training hier periodiek bij jou op terug. Tevens kun je gebruik maken van de kenniscommunity. Op deze manier heb je een vraagbaak wanneer je even vastloopt en daar naast ook een stok achter de deur.

2 dagen | investering € 1.220 excl. btw, inclusief acteur, lunch en studiemateriaal