

Opzet

Overtuigen is uw gesprekspartner zo benaderen en beïnvloeden dat hij bereid wordt iets van u over te nemen: een **visie**, een **motief**, een **manier** van werken... Met **overtuigen** wint u aanhangers, supporters...

Beïnvloeden en overtuigen doet u dagelijks in de omgang met anderen. Dit is echt niet gereserveerd voor bv. verkopers, onderhandelaars of mensen die regelmatig het woord voeren voor een

kleine of grotere groep. Het programma levert **bredere inzichten** die **overal en meteen** toepasbaar zijn, in het bijzonder voor wie ook op lange termijn een **goede relatie** wil (of moet) houden met zijn gesprekspartner. Daarom hebben we het over emotioneel intelligent **overtuigen**, niet **gelijk hebben** maar wel **gelijk krijgen**, zonder dwang.

Er zijn veel hefboomen waarmee u uw **overtuigingskracht** verhoogt. Toch willen we dit programma niet herleiden tot een opsomming van gesprekstechnieken en

relatietrucjes, al krijgt u hiervan een ruim overzicht in de bijhorende syllabus.

We gaan vooral **interactief**, op zoek naar overtuigende sterkmakers. *Hoe iemand overtuigen* is een vraag van alle tijden. Wat leren we bv. (en wat is meteen bruikbaar) van de lessen van Aristoteles, Carnegie of Cialdini? Wat zijn de universele krachten die de wereld rond en de geschiedenis door **overtuigend** zijn gebleken? En welke hefboomen liggen u het best?

Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

U heeft een **overzicht** van **wat er speelt** in overtuigende omgang, en u bent in staat een **analyse** te maken van de **gevoeligheden** (de

open poortjes) van uw gesprekspartner.

Hiermee ontwikkelt u een **overtuigingsstrategie**, en maakt bewuste **keuzes** in uw aanpak.

Zo slaagt u er beter in uw houding, uw handelen en uw verhaal **af te stemmen** op uw **doelen** en uw doelpubliek.

Programma

Overtuigen is lastig. Inzicht in mentale programmering

Inzicht in persoonlijke drijfveren en overtuigingen
Kernkwaliteiten of valkuilen?
Persoonlijke vaardigheden die overtuigen
Wat doet *overtuigen* met uw gesprekspartner?



Geef uzelf een overtuigende houding, en kies passende technieken

6 universele hefboomen voor meer overtuigingskracht; hoe vertaalt u ze naar de praktijk?
Emotioneel intelligent in de omgang

Overtuigende technieken, enkele voorbeelden en cases

Maak een plan van uw overtuigingsstrategie
Speel met uw persoonlijk charisma
Overtuigende lichaamstaal
Niets sterker dan emotie
Spelen met taal: *niet* jij ook of *niet* jij niet?
Inspelen op elementaire behoeften
Andere culturen, (soms) andere krachten
De individuele persoonlijkheid van uw gesprekspartner: *open poortjes* en *gesloten deurtjes*...

Is dit een programma voor u?

Hoort u bij de grote groep mensen die anderen vaker zouden willen overtuigen van hun idee, voorstel of visie?

Heeft u het gevoel dat uw, nochtans uitstekende, opvattingen of zienswijze te vaak miskend worden?

Wil u dat er meer naar u wordt geluisterd, en minstens rekening gehouden met uw invalshoek?

Het wordt dan tijd om na te gaan hoe en met wat u uw invloedssfeer en overtuigingskracht kan vergroten.

Duur training

1 dag

Vereiste voorkennis

geen

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.