

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Uw resultaat na de training:

- ◆ U weet te overtuigen zonder te manipuleren.
- ◆ U leert tientallen slimme en sluwe technieken respectvol toe te passen.
- ◆ U zet het zweet op de juiste rug.

“Gelijk hebben is mooi ... Gelijk krijgen is beter!”

Onder de deskundige leiding van:

Sharon Kroes

Partner Debat.NL

Wereldkampioen Debatteren



AFBD

Academy for Business
Development



WAAROM DIT PROGRAMMA?

OVERTUIGEN ZONDER MANIPULEREN

Elke dag opnieuw vecht u voor uw gelijk. U heeft extra budget of meer tijd nodig voor uw project. U wilt extra mensen voor uw afdeling. U wilt dat uw management niet alleen luistert naar u, maar ook gelooft in uw ideeën. U vecht om de gunst van uw klanten.

U gelooft erin en weet dat het goed is voor uw organisatie. Maar gelooft uw gesprekspartner in uw gelijk? Manipuleren doet u niet, ... nooit. Maar overtuigen wel, ... altijd.

VAN GELIJK HEBBEN NAAR GELIJK KRIJGEN

Gelijk hebben is goed, gelijk krijgen is beter. Dat is geen kwestie van duwen en drammen. U hoeft echt niet 100 maal op diezelfde spijker te kloppen. Maar hoe pakt u dit concreet aan? Hoe overtuigt u de ander? Hoe overtroeft u de ander? Als u uw gesprekspartners goed inschat en een perfecte timing hebt met de juiste gesprekstechniek, stijgt de kans drastisch dat u finaal gelijk krijgt. Dit is net wat deze unieke dag u leert: hoe houdt u uw gesprekspartner in een verbale houdgreep?

GESPREKSTECHNIEKEN BLIJVEN EEN ONDERSCHATTE DISCIPLINE

Jammer dat vele leidinggevendenden, project managers, directeuren,

adviseurs, ... het effectief gebruik van gesprekstechnieken onderschatten. Hierdoor blijven vergaderingen duren, worden beslissingen uitgesteld en budgetten niet of verkeerdelijk toegewezen, ...

Toch is er directe winst te vinden, waarbij u door slim argumenteren toch uw gelijk haalt. Deze dag leert u tientallen overtuigingstechnieken en –trucs zodat u sneller, makkelijker en vaker gelijk krijgt. U leert bovendien ook de slinkse en dirty tricks van het overtuigen te herkennen, zodat u zich kunt wapenen tegen manipulatief gedrag van de ander.

ER BESTAAT GEEN SCHRIFTELIJKE CURSUS 'OVERTUIGEN'

Met deze training vergroot u uw verleidingskunst zonder manipuleren, maar wel met overtuigen. Alleen door de technieken te demonstreren en deze direct in te oefenen, wordt u een meesterlijk overtuiger. U oefent daarom in kleine groepjes met individuele cases. Doen, doen en doen. Het werkt.

IN WELKE SITUATIES HELPT DEZE TRAINING U?

- ◆ U wilt beter voorbereid belangrijke gesprekken ingaan;
- ◆ U wilt een groter repertoire aan gesprekstechnieken;
- ◆ U wilt beter omgaan met weerstand;
- ◆ U wilt sneller leren schakelen in lastige gesprekken.

DE AFB D WRITERS ACADEMY

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“Overtuigend debatteren” maakt deel uit van de AFB D Writers Academy. Het AFB D selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

DE DOCENT

Sharon Kroes is Nederlands, Europees en Wereldkampioen debatteren en academisch onderscheiden wegens zijn bijdrage in het debat. Verder is hij ook Nederlands kampioen Eloquentia (welbespraaktheid). Nu deelt hij zijn vaardigheden om effectief te overtuigen. Al jarenlang geeft Sharon trainingen op het gebied van debatteren, argumenteren, presenteren, drogredenen, reageren, gesprekken en efficiënt vergaderen.

Daarnaast is Sharon auteur van de bestseller “Overtuigend Debatteren” (SDU, 2009), waarin hij samen met debatprof Peter van der Geer alle technieken en trucs van het debatteren behandelt.



Programma

BLOK 1: WAT VINDT U IN UW OVERTUIGINGS-GEREEDSCHAPSKIST?

Denk-, weet- en luistermomenten worden continu afgewisseld met doe-momenten:

- Wat is het verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen?
- De belangrijkste barrières voordat u gelijk krijgt.
- De 5 cruciale technieken voor elk gesprek.
- Verbale en non-verbale technieken in gesprekken.
- Hoe bouwt u een gesprek slim op?

BLOK 2: ZET HET ZWEET OP DE JUISTE RUG!

Denk-, weet- en luistermomenten worden continu afgewisseld met doe-momenten:

- Snel schakelen en regie houden: hoe doet u dat?
- Hoe maakt u van weerstand positieve energie?
- Rampscenario's in gesprekken: los ze op.
- Wanneer op het randje en wanneer over de schreef: herken de dirty tricks van het overtuigen.
- Pareer aanvallen op uw persoon.
- Do's en dont's van ervaren overtuigers.
- De zes retorische technieken van begenadigde sprekers.

Deze unieke dag is volgestouwd met vele tientallen tips, trucs en technieken: van het valse dilemma, over de reflex van ontkenning, het goed gebruik van cijfermateriaal, de Fünfsatz, wanneer initiatief nemen en wanneer niet, de drieslag, het argumentum ad populum, wanneer aanvallen, wanneer terugtrekken, de vriendelijke guerilla, de vergeten argumenten, pareren van aanvallen ... tot het scoren in de laatste minuut. Een must voor elke manager die weet dat hij/zij gelijk heeft, maar dit ook wilt krijgen.

INCLUSIEF: 6 weken lang online oefenen en verankeren!

Na afloop van deze workshop krijgt u als bonus elke week (gedurende 6 weken) - een korte e-learning module waarin u de cruciale hoofdstukken van de workshop herhaalt zodat u de kennis kunt verankeren. Deze wekelijkse shot inspiratie gekoppeld aan herhaling van theorie, praktische tips en concrete opdrachten garandeert instant resultaat!

VERLOOP VAN DE CURSUSDAG

- 08.30 Ontvangst, registratie & koffie.
- 09.00 Start van de cursusdag met voorstelling van de docent.
- 12.30 Lunch.
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Overtuigend debatteren



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

*'Gelijk hebben is mooi ...
Gelijk krijgen is beter!'*
- Sharon Kroes

Waarom zou u debatteren? Omdat u zonder het debat zelden uw doel bereikt. Om te overtuigen zult u het spel met tegenspelers en publiek sterk moeten spelen. Speelt u het direct of indirect, slim of sluw, hard of zacht?

Dit boek biedt u een uniek inzicht in alle technieken, tips en trucs die van u een overtuigend spreker maken. Wat kunt u leren van Obama, Dewever, Wilders, Shell en Greenpeace, zodat niets of niemand u meer verrast? Bij debatten, vergaderingen en onderhandelingen komen deze vaardigheden u uitstekend van pas.

AANMELDINGS- FORMULIER

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+31 30 799 11 11** of e-mail naar **info@afbd.nl**

>>> Rechtstreekse inschrijving via onze website: **www.afbd.nl**

VAN GELIJK HEBBEN NAAR GELIJK KRIJGEN

DATUM & LOCATIE:

>>> zie onze website **www.afbd.nl**

KOSTPRIJS:

€ 750,00 excl. BTW

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT-NR.:

POSTCODE / GEMEENTE:

POSTBUS:

POSTCODE / GEMEENTE:

Alg. TEL-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouw logistiek diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMERS

Aanhef: Dhr. Mevr. Voorletters:

Voornaam: Achternaam:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Aanhef: Dhr. Mevr. Voorletters:

Voornaam: Achternaam:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan een hotelkamer boeken op de locatie van de training. Meer informatie hierover vindt u terug op de website van het hotel.

U vindt de locatie van de training op onze website **www.afbd.nl**

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **€ 750,00** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Het AFBD geeft per extra deelnemende collega **5 % extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20 %** (= 5 deelnemers of meer).

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website **www.afbd.nl** of via e-mail: **info@afbd.nl**
- U faxt uw inschrijving op **+31 30 799 11 11**
- Via de **post**: bv AFBD, Papendorpseweg 100, 3528 BJ Utrecht

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+31 30 799 10 11** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog alle praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus. Indien wij **2 weken voor de cursus** uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u € 75,00 annulatiekost doorgerekend. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

INCOMPANY TRAINING

Veel van onze open trainingen kunnen eveneens in-company worden georganiseerd. Een dergelijk trainingstraject differentieert zich van de open trainingen door een directe en concrete vertaling van het programma naar uw eigen bedrijfsomgeving. U kan hiertoe vrijblijvend contact opnemen met Dirk Spillebeen op het telefoonnummer **+31 30 799 10 11**.

AFBD-DATABASE

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik en wordt nooit aan derden doorgegeven. Te allen tijde heeft u recht op inzage en correctie/wijziging van uw gegevens. U kan ons bereiken via telefoon **+31 30 799 10 11**, via fax: **+31 30 799 11 11** of via e-mail: **info@afbd.nl**.