

Argumenteren en beïnvloeden

Prijs € 1670,-

Verblijfskosten € 226,25

Totaalprijs dagarrangementen voor de gehele training bestaande uit koffie/thee/water/fris, lunch, snack en zaalhuur. U kunt diner en overnachting apart bijboeken: diner

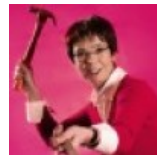
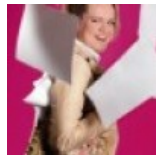
Overnachting Ja

Plaats Nunspeet

Aantal dagen 3

Max. deelnemers 10

Trainers



Introductie

Anderen winnen voor je beleid, plannen of visie? Je eigen kracht van overtuigen kennen en deze met succes inzetten? De juiste onderbouwing voor je standpunt of advies? Het betoog van de ander snel doorzien om daar dan direct op te reageren? Dit is wat je wilt in gesprekken en vergaderingen: anderen delen jouw standpunt of nemen jouw advies over. De driedaagse training Argumenteren en beïnvloeden vergroot je vermogen anderen over de streep te trekken. Haal eruit wat erin zit met de Talentscan+®! Bij deze training maken we vanaf 1 januari 2011 gebruik van de Talentscan+®. Met deze scan krijg je inzicht in je talenten, specifiek gekoppeld aan het thema van de training. Met dit inzicht kunnen we tijdens de training heel gericht werken aan het gewenste gedrag dat bij jou past. Dat vinden we realistischer en levert jou meer resultaat en plezier op.

Lees VERDER over de Talentscan+®.

Doelgroep

De training is bedoeld voor hoogopgeleide en veeleisende professionals die op een hoog niveau de kunst van het argumenteren en beïnvloeden willen leren.

Resultaat

Na afloop van de training krijg je je gesprekspartner(s) makkelijker dan voorheen voor je standpunt gewonnen. Dat komt doordat je je eigen argumentatie goed hebt voorbereid. En doordat je de tegenargumenten snel doorziet en er adequaat op reageert. Je komt sterk over en kunt je standpunt meeslepend brengen. Anderen vinden je een alerte en boeiende gesprekspartner.

Inhoud

- > Hoe leer ik een betoog doorzien, hoe bouw ik een goed betoog en hoe bewaak ik de lijn ervan?
- > Wat kan ik doen om het overtuigender te brengen?
- > De achterkant van het gelijk en de psychologie van gelijk krijgen: Hoe sluit ik aan bij motieven en denkwijzen van anderen? Hoe reageer ik als iemand me van mijn stuk brengt of als wat hij of zij zegt ineens heel plausibel klinkt? Hoe

werkt het en hoe pak ik het aan?

Aanpak

- > Vooraf Talentscan+® invullen
- > Vooraf korte overtuigingspoging voorbereiden
- > Vooraf voorbeeld verzamelen van overtuigende tekst en spreker
- > Feedback op sterktes en zwaktes
- > Begeleiding door twee senior trainers
- > Tot drie maanden na de training gratis telefonisch advies
- > Mogelijkheid voor persoonlijke argumentatiecoaching na de training
- > Boek: IJs verkopen aan eskimo's van Pacelle van Goethem

Uitgebreid

"Vooraf de woensdag van de training zal me altijd bijblijven: ik drong voor bij de bakker, in een telefoongesprek met die lastige collega bleek zij me meteen gelijk te geven en ik hoef deze week niet meer te koken!". "Beïnvloeden is meer dan iemand omkrijgen: vanaf nu ben ik nieuwsgierig!"

Twee deelnemers aan Argumenteren en beïnvloeden aan het woord op de donderdagochtend, direct na afloop van de driedaagse training.

De maandag start met het Model van Invloed

, aansluitend train je de dinsdag en op donderdag volgt de slotsessie. En die woensdag... dan oefen je thuis of op je werk met alles wat je op maandag en dinsdag aangereikt hebt gekregen.

Met inhoud alleen lukt het niet

In deze training helpen we je om je repertoire aan vaardigheden te verbreden. Vaak kom je weg met je vakkennis of met je scherpe inzicht in het onderwerp waar je gesprek over gaat. Maar er zijn situaties waarin je meer nodig hebt. Waar je normaal gesproken fluitend je collega's overtuigt, merk je ineens tegenstand alom.

Wij helpen je in kaart brengen wat je al goed kunt en wat je daar nog aan kunt toevoegen. Vanuit onze visie dat iedereen vooral moet uitbouwen wat ie goed kan, reiken we je inzichten en tips aan. Dat kunnen theatertechnieken zijn, inzichten uit de neuropsychologie, retorische tips of psychologische inzichten. Twee trainers halen alles uit de kast, waar je meteen de dag erna al mee aan de slag kunt gaan.

Vaak kan de inhoud ook nog scherper

Bovendien merken we in de training iedere keer dat ook mensen die 'goed in de inhoud zitten' nog veel baat hebben bij de inzichten en handvatten van een gespecialiseerd argumentatietrainer. Een ijzersterk model om vast te stellen welke argumenten jij nodig hebt, krijg je op de dinsdag.

Je ontvangt natuurlijk het boek: IJs verkopen aan Eskimo's, Leer je invloed vergroten en onzichtbaar overtuigen.

Resultaat

Na de training Argumenteren en beïnvloeden kun je met meer gemak anderen overtuigen en je invloed en overtuigingskracht vergroten in gesprekken, netwerk- en andere profileringsgesprekken, vergaderingen, presentaties en onderhandelingen.

[Meer informatie over de training Argumenteren en beïnvloeden](#)
