



OPEN TRAINING

DOORVRAGEN TOT DE KERN

DE VRAAG ACHTER DE VRAAG ACHTERHALEN

Waarschijnlijk ken je de communicatietechniek Luisteren Samenvatten Doorvragen (LSD) al wel. Maar soms heb je daar niet voldoende aan om de benodigde informatie te vergaren. Bijvoorbeeld als de ander vaag blijft, antwoordt in algemeenheden, van standpunt wisselt of doet alsof het aan jou ligt dat jij hem niet begrijpt.



DOORVRAGEN EN UITDAGEN

De oplossing? Doorvragen en uitdagen totdat je de informatie wél hebt. Best spannend, want daar is wat lef voor nodig. Het vraagt om specifieke vaardigheden. Die leer je in deze training. Het resultaat? Je weet precies waar je aan toe bent. Bijvoorbeeld wat de opdracht is, waarmee je aan de slag wilt gaan. Wat de geboden service en kwaliteit van een leverancier zijn. Of je krijgt een helder beeld van de wensen van een (potentiële) klant. Klip en klaar. Zonder ruis op de lijn.

VOOR WIE?

De training Doorvragen tot de kern is speciaal bedoeld voor

- adviseurs die op basis van de échte vraag en situatie aan de slag willen met hun advies.
- inkopers die de beste en betrouwbaarste leverancier willen contracteren.
- selecteurs die de geschiktste kandidaat willen aantrekken.
- buitendienstmedewerkers die willen weten of investeren in deze klant nog zinvol is.
- interviewers die een écht interessant gesprek willen.
- iedereen die niet verder vraagt, uit angst dom of lastig gevonden te worden.

Kortom: voor iedereen die bij het uitoefenen van zijn functie afhankelijk is van begrijpelijke en eerlijke informatie van anderen.

INTAKE

We inventariseren vooraf je motivatie, leerwensen en verwachtingen. Dat doen we schriftelijk. De trainer gebruikt deze input om focus in het programma aan te brengen. Als we naar aanleiding van de intake vragen hebben, dan nemen we contact met je op. Heb je zelf vooraf nog vragen? Bel of mail ons gerust.

INHOUD

- De basis op orde: luisteren, samenvatten, doorvragen en interveniëren op verschillende niveaus van communicatie. LSD-XL noemen wij dat.
- STAR uitvragen, een tool om de ander concreet te laten worden over zijn prestaties, waarden en beloften.
- Wanneer is uitdagen nodig en wat zet je op het spel?
- De uitdagende houding bij jezelf 'aanzetten'.
- Drie uitdagende technieken:
 - o Confronteren met incongruenties.
 - o Uitdagende vragen die dwingen tot heldere uitspraken en meer oprechte informatie.
 - o Stelling nemen en boude uitspraken doen, die leiden tot uitgesproken reacties.
- Tool om de relatie te repareren na het uitdagen.
- Communicatielaboratorium: hier ga je experimenteren en oefenen met nieuwe tools én een trainingsacteur.



TRAINEN VOLGENS ORAKI

Wij geloven er sterk in dat iedereen meer kan dan hij of zij zelf denkt. We helpen jou om veilig uit je comfortzone te stappen. Dat doen we praktisch, persoonlijk, resultaatgericht en met een hoog doe-gehalte. Je krijgt veel ruimte om jouw praktijksituaties in te brengen en je eigen keuzes te maken (eigenaarschap). Wij trainen volgens het leerprincipe 10-20-70. Onze programma's zijn veelzijdig en inspirerend. Want leren mag best leuk zijn. Toch?



TRAININGSDUUR EN DEELNEMERS

Na één dag kun jij stevig doorvragen tot de kern.

Min. / max. aantal deelnemers: 4 - 10

AANPAK

In deze training krijg je de nieuwe technieken één voor één aangereikt.

Je gaat direct oefenen/experimenteren met behulp van een trainingsacteur (die er is om jou grote stappen verder te helpen en zelfvertrouwen mee te geven). Zo integreer je de theorie direct in de praktijk.

NA DE TRAINING

- Weet je hoe je jezelf in én uit de uitdagende modus zet.
- Ken je verschillende vormen van confronteren en weet je hoe je deze toepast.
- Ken je verschillende soorten uitdagende vragen en weet je die te gebruiken.
- Snap je hoe stellingnemen en boude uitspraken het gesprek verder kunnen helpen.
- Weet je hoe je eventuele relatieschade na de uitdaging repareert.
- Kun je STAR uitvragen in relevante situaties.
- Weet je of je basishouding als gesprekspartner en je basistechniek (LSD-XL) voldoende basis geeft om tot uitdagen over te gaan.
- Weet jij wat de vraag achter de vraag is.
- Heb je ervaring opgedaan in het gebruiken van diverse technieken.

EN HEB JE DEZE COMPETENTIES ONTWIKKELD

- Samenwerken
- Lef
- Communicatie

INVESTERING

De training: €620
Locatie en catering: €70
TOTAAL (excl. btw): €690

TRAININGSDATA

Zie <https://oraki.nl/doorvragen>

LOCATIE

De training wordt gegeven in de regio Amersfoort.
De exacte locatie wordt ± 1 maand vóór de startdatum bepaald en met de deelnemers gecommuniceerd.

OPTIES BIJ DEZE TRAINING

- Coachingspakket (1-op-1 doorontwikkelen met je coach)
- Oefenlaboratorium (oefenen met trainingsacteur)

In-company maatwerk mogelijk.



ORAKI TRAINING & COACHING

Eemnesserweg 63A
3743 AE Baarn

035 - 626 74 84

info@oraki.nl

www.oraki.nl

