

Gesprekstechnieken

Voer jij regelmatig gesprekken waarbij je denkt: "Hoe zorg ik dat ik echt tot de kern kom?" "Hoe hou ik het gesprek op koers, ook als emoties oplopen?" "Hoe kan ik mijn punt maken zónder de ander te verliezen?" Dan is de training **Gesprekstechnieken** precies wat je zoekt. Waar het bij onze training Communicatieve Vaardigheden draait om *hoe* je communiceert, ligt in deze training **Gesprekstechnieken** de verdiepende focus op *wat je wilt bereiken* in een gesprek – en hoe je daar bewust naartoe werkt. Of je nu een lastig gesprek voert, feedback wilt geven, of juist beter wilt luisteren naar de ander: met de juiste technieken krijg je grip op het proces én op jezelf. De training draait vooral om doen: oefenen met gesprekstechnieken, situaties nabootsen, feedback krijgen en tools leren waarmee je direct aan de slag kunt in je eigen praktijk. Daarnaast maak je kennis met een aantal modellen, die helpen om gesprekken beter te begrijpen. Eén daarvan is de **ijsbergtheorie van McClelland**. Wat we in gesprekken waarnemen – gedrag, woorden, houding – is slechts het topje van de ijsberg. Daaronder spelen overtuigingen, emoties en behoeften een grote rol, vaak zonder dat we dat direct zien. Deze theorie gebruiken we als kapstok om gedrag en communicatie effectiever te kunnen duiden en beïnvloeden.

Onderwerpen

Tijdens de training komen onder andere onderstaande onderwerpen aan bod:

- **Basiscommunicatie:** Communicatieproces, valkuilen, verbale/non-verbale/paralinguale aspecten
- **Sturingsvaardigheden:** Gespreksdoel bepalen, strategie & techniek (bijv. slechtnieuwsgesprekken, feedback situaties)
- **Luister- en gespreksvaardigheden:** Luisteren, samenvatten, doorvragen, reflecteren, vraagtechnieken, open vragen stellen
- **Relatie + inhoud:** Wat gebeurt er onder water?
- **Aansluiten op je gesprekspartner:** Referentiekader, beleving, emotie, weerstand ombuigen
- **Omgaan met emoties en weerstand:** Herkennen en constructief reageren in uitdagende situaties

Resultaten

Na afloop ben je:

- **Bewust** van je eigen kwaliteiten, valkuilen en de impact daarvan op een gesprek.
- In staat om met **gerichte technieken** elk gesprek naar jouw doel te sturen.
- Bedrevener in het behouden en terugpakken van



2 dagen

€ 1250,- excl BTW

Startgarantie

di 14 en di 28 jul.

Inschrijven

ma 22 jun. en ma 6 jul.

Inschrijven

Trainingsdata

di 2 en di 16 jun.

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

regie.

- In staat om **weerstand** (bij jezelf en anderen) te herkennen en constructief te hanteren.
- Effectiever in **luisteren**, met oog voor de ander's beleving en referentiekader.

Doelgroep

Ideaal voor iedereen die regelmatig gesprekken voert en effectiever wil communiceren. Herken je jezelf in één of meer van de volgende punten?

- Je wilt meer uit je vraagtechniek halen.
- Je wilt beter luisteren naar verwachtingen en belangen.
- Je wilt inzicht in wederzijdse beïnvloeding in gesprekken.
- Je zoekt technieken voor specifieke gespreksituaties (bv. slecht nieuws, confronteren, feedback).
- Je wilt een gesprek laten verlopen zonder dat emoties de overhand nemen.
- Je wilt helderder luisteren en misverstanden voorkomen.

Deze lijst is natuúrlijk niet compleet: iedereen is immers anders. **Waar wil jij aandacht aan besteden binnen het thema gesprekstechnieken?**

Werkwijze

- We starten met een **intakegesprek**: jij bepaalt je eigen leerdoelen.
- We trainen altijd in een **kleine groep (max. 8 pers.)** voor maximale interactie en persoonlijke groei.
- Alle opdrachten zijn **actief en ervaringsgericht**: je oefent, ervaart en leert direct toepassen.
- We creëren een **veilige en positieve sfeer**, waarin oefenen vrij mag en effectief

Certificaat

Vereiste voorkennis

Er is geen specifieke voorkennis vereist voor deze cursus; een open en nieuwsgierige houding is voldoende.

Opmerkingen

Geen specifieke opmerkingen.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

M. Rorije - ProRail Deze training geeft vele praktische handvatten die direct toepasbaar zijn. Blijven oefenen is wel belangrijk. Beoordeling: 8.0.

[Meer referenties...](#)

