Vraag- en luistertechnieken voor verbindende gesprekken

Creëer een diepere verbinding in gesprekken door aandachtig te luisteren, non-verbale signalen te herkennen en vragen te stellen vanuit een open en nieuwsgierige houding.



Heb je het gevoel dat er steeds minder begrip voor elkaars ideeën en standpunten lijkt te zijn? Het vermogen om écht te luisteren en de juiste vragen te stellen helpt je om verdiepende en constructieve gesprekken te voeren. Maar hoe luister je gefocust? Hoe stel je de juiste vragen op het juiste moment? En hoe schuif je je vooroordelen aan de kant? In deze training leer je hoe je je verdiept in de belevingswereld en de gedachtegang van de ander. Je leert non-verbale signalen herkennen en vragen te stellen vanuit een open en nieuwsgierige houding. Zo creëer je diepere verbindingen, ook in moeilijke gesprekken.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investering	€ 1.495,-
Aantal locaties	11

Unieke voordelen

- ✓ Kleine groepen met veel aandacht voor jouw persoonlijke leerbehoefte
- ✓ Je leert van ervaren communicatietrainers
- ✓ Je experimenteert in een veilige omgeving met een trainingsacteur

Resultaat

- ✓ Je kent de belangrijkste aspecten van communicatie en past luistertechnieken toe
- ✓ Je luistert tussen de regels door en herkent non-verbale signalen
- ✓ Je luistert met volledige aandacht en met een nieuwsgierige en open houding
- ✓ Je herkent jouw eigen vooronderstellingen en weet hoe je die in een gesprek loslaat
- ✓ Je maakt op een dieper niveau contact
- ✓ Je stelt je oordeel, oplossing of advies in een gesprek uit
- ✓ Je achterhaalt wat de ander echt bedoelt door op het juiste moment goede, open vragen te stellen en op de juiste manier door te vragen
- ✓ Je zorgt voor een veilige en vertrouwde sfeer in gesprekken

Doelgroep

Voor iedereen die diepere en impactvollere gesprekken wil voeren, anderen wil begrijpen en relaties wil versterken in werk en privéleven. Je bent bijvoorbeeld leidinggevende, HR-professional, salesprofessional, docent of coach.

Programma

Dag 1: Fundament van luisteren en vragen stellen

- De kunst van actief luisteren
- Een sfeer van vertrouwen en veiligheid creëren
- Herkennen en parkeren van jouw vooronderstellingen
- Het belang van interpreteren van lichaamstaal en gezichtsuitdrukkingen
- Tussen de regels door luisteren: wat wordt er niet gezegd?
- Vragen stellen: welke vraag, op welk moment, op welke manier?

Dag 2: Verdieping en toepassing

- Reflectief samenvatten
- Vragen die verdieping en verheldering bevorderen
- Hoe herken en erken je emoties en gevoelens van de ander?
- Strategieën om uitdagende gesprekken met vertrouwen aan te gaan
- Praktijkgericht oefenen met een trainingsacteur

Studiewijze

Intake

Tijdens de online intake geef je aan wat jouw leerdoelen, wensen en verwachtingen zijn. Je maakt daarmee vooraf helder wat je wilt bereiken, zowel voor jezelf als voor de trainer. Jouw persoonlijke leerdoelen staan centraal tijdens de training.

Bijeenkomsten

De bijeenkomsten zijn zeer praktijkgericht en krijgen vorm door interactie met jouw trainer en medecursisten.

De trainer

De trainer is een expert op het gebied van communicatie en bovenal jouw persoonlijke leercoach.

Trainingsacteur

Onze trainingsacteur helpt je met respect voor jouw wensen levensecht te oefenen met ander gedrag. Zo krijg je de kans om ‘in het moment’ te ervaren wat de impact is van jouw gedrag in gesprekken, en kun je in een veilige omgeving experimenteren met nieuw gedrag.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in je leerproces. Na de training houd je één jaar toegang tot het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Plaats & data

De training is van 9:30 tot 17:00 uur en omvat 2 bijeenkomsten.

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Den Bosch, Den Haag, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

jan 2027	vr 08-01	vr 22-01
apr 2027	di 06-04	di 20-04
jul 2027	vr 02-07	vr 10-09
okt 2027	di 12-10	di 02-11
jan 2028	vr 21-01	vr 04-02
apr 2028	di 25-04	di 09-05

Investering

De investering bedraagt € 1.495,-.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook incompany aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/communicatievaardigheden/vraag-en-luistertechnieken-voor-verbindende-gesprekken/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.