

Online leerpaden

1. Communicatie
2. Projectmanagement
3. Verandermanagement

[Terug naar de opleidingskalender >](#)

Online leerpad I – Communicatie

Leerdoel: Wensen en behoeften van de klant achterhalen, daarop inspelen en jouw ideeën op een overtuigende manier overbrengen.

1. Test jezelf en leer verder

Zet jezelf neer: Welk kleurentype ben jij?
[Doe de test](#) (5 min)

Het Goede Gesprek: Kun jij goed luisteren, samenvatten en doorvragen? [Doe de LSD-test](#) (5 min)

3. Overtuigen: Leer alleen of ga samen met je team aan de slag

Heb je een geweldig idee en wil je anderen overtuigen?
Met deze technieken krijg je zelfs de koppigste mensen over stag: [Masterclass: Overtuigen](#) (1 uur)

2. Learning bites uit...

56
min

Klantgericht werken – [Les 3: Facetime](#) (1 min)

Kies voor hostmanship. Leer je te verplaatsen in de situatie en het karakter van de klant.

Klantgericht werken – [Les 3: Magazine](#) (20 min)

Om een klant te helpen moet je weten wat zijn koopmotief is. Dit achterhaal je door rekening te houden met drie dingen.

Gesprekstechnieken – [Les 5: Smart-info](#) (5 min)

Luisteren, samenvatten, doorvragen is toepasbaar op ieder zakelijk gesprek. Aan de slag dus!

Gesprekstechnieken – [Les 4: Go! opdracht](#) (10 min)

Het kiezen van de juiste aanknopingspunten, timing en type vragen dat je stelt, zorgen voor een bevredigend gesprek.

Beïnvloeden – [Les 4: Magazine](#) (20 min)

Mensen volgen de groep vaker wel dan niet.

Leer hoe je daar slim op inspeelt. Onder andere door het creëren van een ja-sfeer en door bezwaren weg te nemen.

60
min

Online leerpad II - Communicatie

Leerdoel: Effectief communiceren tussen teams, door feedback te geven en te ontvangen.

1. Learning bites uit...

43
min

Teamwork – [Les 1: Moments](#) (10 min)

Bekijk goede samenwerkingen en hoe je deze creëert!

Zeggen waar het op staat – [Les 2: Magazine](#) (20 min)

Wat wil je bereiken met je feedback? Wanneer dat helder is, heb je meer kans op een positief effect.

Zeggen waar het op staat – [Les 2: Explained](#) (2 min) Ontdek de positieve effecten van het geven van feedback.

Zeggen waar het op staat – [Les 5: Smart-info](#) (10 min)

Ga door alle fases van feedback geven heen.

Feedback vragen – [Les 3: Fast-forward](#) (1 min)

Je hebt feedback gevraagd en gekregen. Hoe ga je hiermee om?



2. Oefenen maar!

20
min

Ga aan de slag met je team. Leer van én met elkaar door het format te volgen. 'Team up' en ga samen aan de slag.

Online leerpad III - Projectmanagement

Leerdoel: De basis van projectmatig werken. Projectmanagement en risicobeheersing, waarbij belangen en behoeften van stakeholders in kaart worden gebracht.

1. Test jezelf en leer verder

Ieder project een succes: Doe de Quick-scan (10 min) en ontdek wat jij al weet.

Ga vervolgens met de onderdelen van de training aan de slag waar jij lager dan 12/18 scoort. Deze onderwerpen zijn te vinden in les 2, 3 en/of 4.



2. Learning bites uit...

72
min

Ieder project een succes – Les 4: Magazine en How To (30 min)

Voor iedereen verplicht ongeacht de uitslag van de Quick-scan. Goede communicatie is essentieel voor een geslaagd project. Houd stakeholders betrokken en zorg voor goed risicomanagement.

Gesprekstechnieken LSD – Les 4: Facetime (1 min)

Vermijd invullen vanuit eigen interpretatie. Stel op de juiste momenten de juiste vragen.

Stick to the plan – Les 2: Explained (1 min) en To do (10 min)
(Sub)doelen stellen is de sleutel tot succes.

No story, no glory – Les 2: Magazine (20 min)

Het doel van jouw verhaal helder krijgen is het allerbelangrijkste.

Hak die knoop door – Les 3: To do! (10 min)

Herken verschillende beslisstijlen en ontdek de jouwe. Zorg ervoor dat je keuzestress voorkomt.

Online leerpad IV - Verandermanagement

Leerdoel: Sturen op gedrag en resultaat in het project, leiderschap hierin nemen, stakeholders positief te beïnvloeden en omgaan met weerstand.

1. Volg de masterclass

253
min

Hoe verander je gedrag? **Ben Tiggelaar legt het uit in de [Masterclass Gedragsverandering](#).**

3. Gedragsverandering: ga samen met je team aan de slag

60
min

Na het volgen van het leerpad en de masterclass **start je gezamenlijk [de WorkOut](#).**

2. Learning bites uit...

69
min

Lastige gesprekken – [Les 2: Magazine](#) (20 min)

Uitstelgedrag en onduidelijke doelstellingen maken het gesprek alleen maar lastiger. Hoe pak je dit goed aan?

Lastige gesprekken – [Les 2: Casus](#) (5 min)

In deze casusopdracht komen vier verschillende praktijkvoorbeelden voorbij. Je krijgt steeds een beschrijving van de situatie. Aan jou de vraag: wat doe je?

Lastige gesprekken – [Les 4: Explained](#) (1 min)

Breng je slecht nieuws of zit er een felle discussie aan te komen? Bereid je dan maar voor op een emotioneel gesprek.

Verwachtingen managen – [Les 3: Quiz](#) (3 min)

Onbewust verwacht je veel van de mensen om je heen, maar hoe maak je dat op een goede manier duidelijk?

Verwachtingen managen – [Les 4: Magazine](#) (20 min)

Hoe ga je als organisatie om met verwachtingen van klanten en medewerkers?

Survivalgids voor verkopers – [Les 4: Magazine](#) (20 min)

Weet hoe je omgaat met bezwaren en gebruik technieken om de drijfveren van je klant te achterhalen.

Meer inspiratie?

Neem een kijkje op SharePoint voor meer tips en vind hier de online leerpaden terug onder Afdeling HR.

[Terug naar de opleidingskalender >](#)