

body language - lichaamstaal beheersen en gebruiken

€ 285,00 excl. BTW

I.S.M. 

omschrijving

INTRODUCTIE

Uw lichaam vertelt meer dan u denkt.

OMSCHRIJVING

Wist u dat meer dan 70% van het effect van een boodschap wordt gecreëerd door non-verbale signalen zoals lichaamshouding, stem, intonatie, mimiek, positionering, ...? En bovendien: **uw lichaam liegt nooit!**

Toch blijkt dat de meeste mensen tijdens gesprekken nauwelijks gebruikmaken van de belangrijke informatie die lichaamstaal geeft. Nochtans geeft deze informatie vaak veel meer prijs dan het gesproken woord.

VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING BESTEMD?

Deze training is bestemd voor verantwoordelijken en medewerkers die doelgericht willen communiceren en zich bewust willen zijn van hun houding, mimiek en uitstraling in hun contacten met collega's, klanten, burgers en leveranciers.

VOORKENNIS

Er is geen voorkennis vereist.

BIJKOMENDE INFO

Getuigenissen

"Wij vertellen elkaar veel meer dan we zelf bewust zijn. De gevolgde opleiding reikt me de middelen om mijn verhaal kracht bij te zetten en om méér uit alle communicatie te halen. Nu is het enkel nog oefenen, oefenen en oefenen."

Bart Taelemans, Expert commissioning & maintenance, Ingenium

"De opleiding gaf me een heel interessante kijk op de achterliggende mechaniek van een éénduidige communicatie. Vanzelfsprekend zijn er de algemene beginselen van lichaamstaal die iedereen kent, maar de manier waarop de materie gebracht werd, maakte de twee lesavonden de moeite waard."

Jurgen Vantornout, Afgevaardigd bestuurder Establis

"De opleiding is leerrijk, verrassend en op een leuke manier gebracht met voorbeelden, een rollenspel. Eigenlijk een must voor iedereen die vaak in contact komt met mensen. Als zaakvoerder kom ik dagelijks in contact met klanten en door de tips voel ik me nu ook zelfzekerder want ze werken. Ik voel sneller aan wat klanten willen en dat is belangrijk voor mij."

Bjorn De Smedt, Zaakvoerder, I'LL FIXIT

"Deze cursus maakte mij op een aangename en boeiende manier nog meer bewust van de noodzaak aan een goed gebruik van mijn lichaamstaal op de werkvloer. Je lichaamstaal stuurt immers niet alleen doordacht maar ook ondoordacht heel wat info door naar de collega's. De heel concrete tips van de lesgever verhoogt onze persoonsintelligentie, waardoor we ook beter de mensen kunnen "lezen" in de toekomst."

Christophe Remaut, Technisch adviseur- staflid 1ste graad, dé Gastronomisch

WAT KENT U NA HET VOLGEN VAN DEZE OPLEIDING?

Door het leren interpreteren van lichaamstaal van uzelf en anderen kunt u uw gesprekspartner **beter begrijpen en inschatten**. Daarnaast bevordert goede non-verbale observatie de snelheid en effectiviteit van communicatie.

programma

- Basisregels van verbale en non-verbale communicatie
- U bewust worden van uw eigen lichaamstaal
- De 'woorden' van lichaamstaal
- Wisselwerking tussen gedachten, houding, taal en gevoelens
- De kracht van de eerste indruk
- Lichaamstaal lezen bij anderen
- Bewust en onbewust signalen en uitstraling opvangen
- Lichaamstaal in interactie
- Bewegingsruimte, grenzen en eigen ruimte
- Spelen met houding, mimiek, gebaren en stem

Inclusief het boek van docent Pieter De Smet "Non-verbale communicatie dat spreekt".

praktisch

Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner SBM, cvba Skilliant.

| LESDATA | | | LOCATIE | CONTACT |
|---------------------|----------|---------|--|--|
| DATUM | STARTUUR | EINDUUR | SBM Gent Tramstraat 63 9052 Zwijnaarde | T: 078 35 39 30 F: 051/268754 info@escala.be |
| woensdag 04/12/2019 | 18:30 | 21:30 | | |
| woensdag 11/12/2019 | 18:30 | 21:30 | | |

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

PRIJSINFO

Inclusief het boek van docent Pieter De Smet "Non-verbale communicatie dat spreekt".

docent



Pieter De Smet put uit meer dan 30 jaar (bedrijfs)ervaring op commercieel, communicatief en beleidsmatig niveau. Hij is actief als docent aan de hogeschool Vives, en zaakvoerder van het consultancybureau Pidesco. Tevens is hij auteur van 7 boeken zoals 'Verkopen is meer dan een werkwoord' (Acco), 'Prijs je rijk', (Acco), en 'Non-verbale communicatie dat spreekt'. Een aantal referenties : BNP Parisbas Fortis; Fagron; Linum; Vanomobil; Van Marcke; Beltrami; ...

getuigenissen

"Wij vertellen elkaar veel meer dan we zelf bewust zijn. De gevolgde opleiding reikt me de middelen om mijn verhaal kracht bij te zetten en om méér uit alle communicatie te halen. Nu is het enkel nog oefenen, oefenen en oefenen."

Bart Taelemans, Expert commissioning & maintenance, Ingenium

"De opleiding gaf me een heel interessante kijk op de achterliggende mechaniek van een éénduidige communicatie. Vanzelfsprekend zijn er de algemene beginselen van lichaamstaal die iedereen kent, maar de manier waarop de materie gebracht werd, maakte de twee lesavonden de moeite waard."

Jurgen Vantornout, Afgevaardigd bestuurder Establis

"De opleiding is leerrijk, verrassend en op een leuke manier gebracht met voorbeelden, een rollenspel. Eigenlijk een must voor iedereen die vaak in contact komt met mensen. Als zaakvoerder kom ik dagelijks in contact met klanten en door de tips voel ik me nu ook zelfzekerder want ze werken. Ik voel sneller aan wat klanten willen en dat is belangrijk voor mij."

Bjorn De Smedt, Zaakvoerder, I'LL FIXIT

"Deze cursus maakte mij op een aangename en boeiende manier nog meer bewust van de noodzaak aan een goed gebruik van mijn lichaamstaal op de werkvloer. Je lichaamstaal stuurt immers niet alleen doordacht maar ook ondoordacht heel wat info door naar de collega's. De heel concrete tips van de lesgever verhoogt onze persoonsintelligentie, waardoor we ook beter de mensen kunnen "lezen" in de toekomst."

Christophe Remaut, Technisch adviseur- stafid 1ste graad, dé Gastronomisch