

VBA Communication Overview



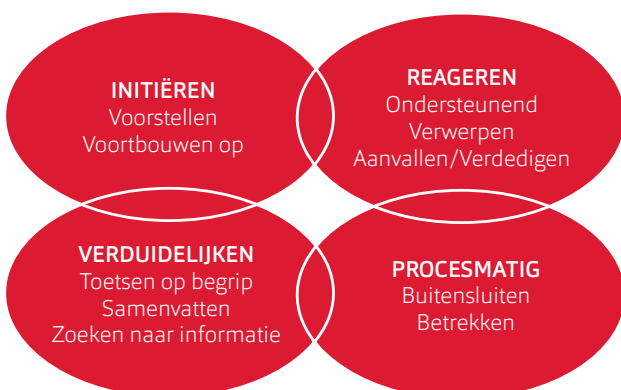
VBA Communication

Waar u ook werkt, het werkt misschien gewoon niet

Of u nu hoofdzakelijk communiceert met collega's, superieuren, klanten, studenten, leveranciers, regelgevende autoriteiten, het algemene publiek, dienstgebruikers of de teams die wij leiden, het is een feit dat het altijd beter kan. We weten dat de verschillende type persoonlijkheden min of meer vaststaan en dat ze tot op zekere hoogte, de aard van de gesprekken en de relaties bepalen die wij zowel op het werk als daarbuiten hebben. Maar het verbale gedrag dat wij bij elke interactie gebruiken, staat niet vast en is niet vooraf bepaald. Wanneer het verbale gedrag kan worden verbeterd, kunnen ook de resultaten in ons werkomgeving worden verbeterd.

Verbal Behaviour Analysis (VBA) is het onderzoeksmodel en trainingsmethodologie dat de basis vormt van alle programma's van Huthwaite en is bedoeld om u de vaardigheden bij te brengen die u in staat stellen onze gevalideerde gedragsmodellen toe te passen die succesvolle mensen gebruiken om succesvolle resultaten te boeken.

40 jaar van consistent onderzoek en consistente toepassing van deze modellen in de praktijk heeft aangetoond dat het verbale gedrag van mensen tijdens commerciële en interne communicatie een grote invloed heeft op het resultaat van elke interactie. VBA richt zich op de vaardigheden die nodig zijn voor een objectieve meting van de voortgang, maakt de gebruiker zelfbewuster en is sterk gerelateerd aan succesvolle resultaten.



We helpen u de volgende zaken te adresseren:

- “De vergaderingen van ons managementteam zijn vaak niet gefocust en bereiken maar weinig.”
- “Besprekingen over de toewijzing van middelen zijn altijd op basis van winnen of verliezen. We werken allemaal voor dezelfde organisatie, maar kunnen geen gemeenschappelijke basis vinden.”
- “Mensen vatten kritiek persoonlijk op en niet objectief.”
- “Managers hebben een ouderwets macho gedrag en willen de dingen op hun eigen manier gedaan krijgen, maar ze zouden over het effect van hun woorden moeten nadenken om het beste resultaat te bereiken.”
- “Innovatie en vooruitgang gaan te traag, daardoor kunnen we onszelf niet verbeteren, waardoor we onze commitments aan de stakeholders niet kunnen nakomen.”
- “Door conflicten heerst er een nare sfeer, waardoor wij onze beste en meest talentvolle mensen verliezen.”
- “We moeten mensen overtuigen om mee te gaan in een belangrijk veranderingstraject. We moeten een consensus zien te krijgen.”
- “Wanneer wij mensen beoordelen, krijgen we niet altijd een nauwkeurig beeld van hoe zij zich in echte situaties gedragen.”

Wij bieden u het volgende:

Een set essentiële vaardigheden voor verbale communicatie, die individuele personen bewust maakt van hun persoonlijke stijl en de potentiële impact daarvan op anderen. Uw mensen leren (on)bewust, hun communicatie te beheersen en kunnen zo gemakkelijker komen tot een voor een ieder gewenste resultaat en die van uw eigen organisatie. En dat niet alleen, ze kunnen deze vaardigheden meteen uitproberen op uitdagende praktijksituaties waar zij tijdens de training mee werken.

Wat u het volgende oplevert:

- een gemeenschappelijke taal en belangrijke communicatievaardigheden en -tools die uw hele organisatie duidelijkheid en precisie bieden;
- een breed scala aan andere specifieke actiegerichte vaardigheden die zijn gebaseerd op VBA, zoals: wat is uw aandeel in effectieve bijeenkomsten, hoe te overtuigen en strategisch te beïnvloeden en hoe om te gaan met moeilijke mensen.



Het was verhelderend om de verschillende eigenschappen van de mensen te kunnen identificeren. Leren hoe met iedereen afzonderlijk te communiceren om het beste uit hem of haar te krijgen en hoe bij te dragen om het beste uit een vergadering te halen, is van onschatbare waarde. Ik vond de gedragsanalyse fascinerend. Het is bijzonder nuttig om te weten hoe je je input moet structureren en hoe je je eigen bijdragen en die van anderen moet managen om een positief resultaat te krijgen.

Ian Gaitley, Head of Sales bij Net Evidence



Programma overzicht

Het Huthwaite VBA Communicatieprogramma is bedoeld voor iedereen die in zijn of haar werkomgeving een case aan anderen moet presenteren, oplossingen moet vinden voor problemen in een groepsomgeving, moet omgaan met potentiële lastige kwesties of dwarsliggers of een succesvol team moet opbouwen en managen. Het programma biedt inzichten in het onderliggende onderzoek, biedt een diepgaand inzicht in de verbale gedragingen en de toepassing van dergelijk gedrag. En omdat het programma is bedoeld om deelnemers actuele problemen uit de praktijk te laten oplossen, gaat er geen werktijd verloren en zijn ze gedurende de training in feite dus nog steeds aan het werk.

Doelstellingen

Na afloop van het VBA Communicatieprogramma zullen deelnemers:

- een analyse hebben gemaakt van hun sterke en zwakke kanten van hun huidige communicatiestijl om te overtuigen en te beïnvloeden;
- in staat zijn om de belangrijkste VBA-gedragingen te herkennen en te weten hoe die het beste gebruikt kunnen worden;
- dit gedrag hebben toegepast in simulaties met de andere deelnemers;
- het gedrag hebben toegepast om hun eigen uitdagingen in de praktijk op te lossen;
- in staat zijn te kiezen welke gedragingen ze moeten veranderen om effectiever te communiceren;
- inzien dat flexibiliteit binnen de groepsdynamiek belangrijk is;
- inzicht hebben in het nemen van risico's;
- meer inzicht hebben in de verschillende boodschappen die hun eigen communicatiestijl uitdraagt;
- kunnen bijdragen aan een snellere, effectievere en meer winstgevende ontwikkeling van hun eigen bedrijf of van anderen organisaties.

Inhoud: dag één

- Bewustzijn van zichzelf en anderen verhogen.
- Hoe kun je coöperatief te werk gaan in plaats van competitief.
- Introductie tot overtuigen.

- Het principe van verbale communicatievaardigheden, inclusief onderwerpen zoals Vertrouwen, Macht, Gemeenschappelijke Basis en Doel bepalen.
- Introductie tot de gedragscategorieën van Huthwaite: Initiëren, Reageren en Verduidelijken.
- Benchmarken van de huidige overtuigingsstijlen van deelnemers en hoe deze te gebruiken.
- Gedetailleerde feedback over gedrag en een verbeteringstraject voor elke deelnemer.

Inhoud: dag twee

De tweede dag van het programma is flexibel en afhankelijk van de deelnemers en hun specifieke doelen. Hier volgen enkele voorbeelden van de modules:

- een programma om uw mensen te helpen hun collega's en anderen buiten de organisatie effectiever te overtuigen en te beïnvloeden, om hun standpunt te zien en dienovereenkomstig te handelen;
- een programma voor personen die deelnemen aan formele en informele besprekingen, die deze misschien ook voorzitten, om deze besprekingen effectiever te maken;
- een programma voor managers en andere personen die vanuit hun functie moeten omgaan met mensen waarvan hun gedrag, houding en acties hen moeilijk maken om mee te werken.

Methodologie en praktische zaken

Het programma bestaat uit input, oefeningen met objectieve feedback en de mogelijkheid om het geleerde in de praktijk toe te passen. Deelnemers werken in kleine groepen en tweetallen om praktisch inzicht te verkrijgen in verbaal gedrag en hoe dit in verschillende situaties kan worden toegepast. Het VBA Communicatieprogramma wordt verzorgd door twee Huthwaite trainers en is bedoeld voor maximaal twaalf deelnemers.

Waar mogelijk proberen wij tijdens de training ook aandacht te besteden aan praktijksituaties waar uw organisatie op dit moment mee te maken heeft.

Ook kunnen extra trainingdagen worden toegevoegd, afhankelijk van het aantal problemen die u wilt oplossen en de complexiteit daarvan.

Huthwaite[®]
International

Hooper House
Wentworth
South Yorkshire
S62 7SA
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081
Email: info@huthwaiteinternational.com
www.huthwaiteinternational.com

 @Huthwaite_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

Huthwaite[®]
International
CREATORS OF

SPIN[®]