

## → Actief luisteren

Verkopen vraagt een perfecte controle over je communicatievaardigheden: een juist begrip van je gesprekspartner, van zijn omgeving en van zijn behoeftes.



### Het programma voor deze module bestaat uit volgende thema's:

- **Vermijd interpretaties:** Woorden en attitudes kennen verschillende betekenissen. Is onze interpretatie wel de juiste?
- **Beschikbaar zijn voor de andere:** Stap in de wereld van je gesprekspartner om hem beter te begrijpen. Ben jij hier zelf beschikbaar voor?
- **Ga op zoek naar informatie en valideer:** Er bestaan vele communicatie technieken: Vraag technieken, spiegelen, samenvatten, valideren, doorvragen, ... Wat gebruik je op welk moment?

### Aanpak: Elk thema wordt uitgewerkt op een zelfde basis en volgt 4 stappen. Groepen bestaan uit 6 tot 12 deelnemers.

1. **ImproTraining oefening:** Elke deelnemer ontwikkelt bewustzijn van de eigen gewoontes en voorkeuren.
2. **Theoretisch model:** Structureer je kennis.
3. **Business oefening:** Verzekert overdracht naar de professionele werkplek.
4. **Actieplan:** Opvolging en toepassing.



### 7 vaardigheden en attitudes vormen het fundament van alle opleidingen.

1. **Zelfvertrouwen** je comfortabel voelen in alle omstandigheden.
2. **Actief luisteren** om de ander te begrijpen.
3. **(Non)-Verbale communicatie** een boodschap duidelijk overbrengen.
4. **Zin voor synthese** om te begrijpen wat van belang is.
5. **Respect** voor jezelf en voor de ander.
6. **Spontaneiteit, creativiteit en positief denken** je in alle omstandigheden positief en constructief leren opstellen.
7. **Teamspirit** samen staan we sterk.