**Doelgroep**

Je bent leidinggevende (directeur, lid van de Raad van Bestuur, manager, teamleider of anderszins in een aansturende positie) en heb je te maken met cliënten en/of medewerkers die bezig zijn met een gedragsverandering.

**Resultaat**

Na deze training weet je wat motiverende gespreksvoering inhoudt er bestaat er 98% kans dat je ook erg enthousiast geworden bent over deze manier van gesprekken voeren met je medewerkers. Het doel is ook dat je tijdens de training aan de slag kan met MGV. Het echt integreren van MGV in de praktijk kost tijd en oefening en zal na deze training verder vorm krijgen.

**Inhoud**

Dag 1
Kennismaking
Inleiding in de motiverende gespreksvoering
Engageren en focussen
Focussen en ontlokken

Dag 2
Ontlokken: het reageren op behoudtaal en wrijving
Ontlokken: hoop en vertrouwen
Plannen: tot een veranderplan komen
Motiverende gespreksvoering in de praktijk, hoe nu verder?

**Voorbereiding:**

Ter aanvulling op deze training zal gebruik worden gemaakt van e-learnings MGV (module 1, 2, 3 en 4)