**Programma**

09.30 – 09.45 Introductie en opstart programma

09.45 – 10.00 Waarom BLINK?

10.00 – 10.15 Belangrijkste gespreksonderwerpen > hoe maak je connectie met de klant

10.15 – 10.35 Introductie met elkaar, in groepjes in gesprek met elkaar om elkaar te leren kennen en in gesprek gaan over Growth/Fixed Mindset

10.35 – 10.45 Nabespreking Growth Mindset en waarom het zo belangrijk is

10.45 – 10.55 Korte koffiepauze

10.55 – 11.05 Uitleg comfort zone en leren is een spier

11.05 – 11.50 Groepsdiscussie de emotionele weg van een klant

11.50 – 12.00 Emoties, wat moet je ermee?

12.00 – 12.10 Uitleg en toepassing GEA model

12.10 – 12.40 Kennismaken – in groep discussieren en daarna samenkomen

12.40 – 13.30 Lunch

13.30 – 14.00 Levenstijl – in groep discussieren en daarna samenkomen

14.00 – 14.20 Focus op open vragen + ronde tafel oefening

14.20 – 14.50 Levenstijl gesprek rollenspel in kleine groepjes

14.50 – 15.00 Pauze

15.00 – 15.30 Motivatiegesprek – in groep discussieren en daarna samenkomen

15.30 – 15.50 Motivatiegesprek rollenspel in kleine groepjes

15.50 – 16.40 Alle gesprekken samenvoegen – rollenspellen in kleine groepjes

16.40 – 17.00 Groepsdiscussie en afronding