

MET IMPACT COMMUNICEREN VOOR SUCCESVOL (SAMEN) WERKEN

Voor bedrijfs- en verzekeringsartsen



De cursus in het kort

In deze cursus reik ik je verschillende theorieën en modellen aan over samenwerken en communiceren. We bespreken aan de hand van je kennis en ervaring waar je verder mee wilt. En daarmee is dit een cursus op maat. De vorm is persoonlijk want jouw ervaring en vragen staan centraal.

We kijken naar je (on)bewuste patronen en breiden je repertoire uit. Het unieke aan deze cursus is het maatwerk waarmee de te behandelen theorieën en modellen aan je worden overgedragen. Ook het oefenen is gericht op jouw individuele kwaliteiten. De overnachting is een essentieel onderdeel van het programma. In de nacht verwerkt ons brein de nieuwe informatie. Hierdoor sta je de volgende ochtend op met meer zicht en helderheid op het onderwerp. De ruimte die dat geeft benutten we om keuzes te maken in wat je wilt op- en uitbouwen.

Als verzekeringsarts opereer je vaak solitair vanuit verschillende rollen. Je hebt een relatie met je klant, met de werkgever en de bedrijfsarts. En weer iets anders richting je AIOS, als je die hebt. Steeds weer heb je een andere rol en daarmee een andere positie. De ene keer ben je op zoek naar informatie, de andere keer vel je een oordeel.

Als bedrijfsarts adviseer je zowel de werkgever als de medewerker. Je hebt je eigen professionele rol maar je opereert vaak in het spanningsveld van emotioneel meebewegen en tegelijkertijd koersvast blijven. Het is van belang het vertrouwen te hebben van de manager en de medewerker. Ook de organisatie waar beiden in werken kent zijn eigen dynamieken en krachtenvelden waarmee je te maken hebt.

Of je nu bedrijfs- of verzekeringsarts bent het is steeds van belang dat je effectief bent in je communicatie. In elk contact is communicatie essentieel. Je advies, je oordeel, je antwoord, je begeleiding heeft pas impact als de ander het ook kan ontvangen. Waarschijnlijk heb je onbewust al een manier van communiceren gevonden bij elk van deze rollen. De vraag is of die keuze steeds de juiste is.

Opbouw cursus

- Online kennismakingsgesprek (1 uur) waarbij we een maatwerkprogramma vaststellen dat aansluit op je behoefte.

De competenties

Conflictbeheersing, samenwerken, klantgerichtheid en resultaatgerichtheid.

Volgens Canmeds:

Communicatie	40%
Samenwerken	40%
Professionaliteit en kwaliteit	20%

Het resultaat en de leerdoelen

- Je kent in verschillende situaties je mogelijkheden om impact te maken
- Je acteert in aansturing en samenwerking effectief
- Je bouwt in gesprekken vertrouwen op en je kunt je boodschap overdragen.

Theorieën en modellen

- Dramadriehoek - S. Karpman
- Winnaarsdriehoek - A. Lee en A. Choy
- Transactionele Analyse – Eric Berne
- Geweldloze communicatie - M. Rosenberg
- Werken in driehoeken - Christiaan de Vries
- Triades - J. Choy, 2006
- Rationele Effectiviteitstraining - Theo IJzermans

- 24 uur:

Avond: vaststellen van communicatiepatronen en -thema's aan de hand van de verschillende modellen en theorieën en een communicatie kaart opstellen

Ochtend: expliciet maken van onderliggende waarden en overtuigingen en hoe ze van invloed zijn op je manier van communiceren.

Vervolgens bepalen welke passende keuzes je daarin kunt maken, en hoe je die realiseert. Belemmeringen helder maken en wegnemen.

Middag: Oefenen met de aangereikte theorieën en modellen. Actie en reflectie op het nieuwe gedrag.

- Online-afrondingsgesprek (1 uur) een maand later waarin we terugblikken op de afgelopen 4 weken, eventuele nieuwe vragen bespreken en vooruitkijken naar wat nodig is om het nieuwe gedrag te borgen.

Kosten

€885 exl BTW en incl overnachting, diner, ontbijt en lunch

