

Strategisch adviseren en presenteren

driedaagse

Het overtuigen van anderen is een belangrijk aspect van je werk als adviseur of consultant. Of het nu om presenteren van je strategie aan het managementteam gaat, het overtuigen van je board of het inspireren van je team: je persoonlijke presentatie speelt hierin een grote rol.

Je wordt geacht jezelf stevig te positioneren en zichtbaar te zijn én je moet in staat zijn draagvlak te creëren zodat beslissers naar je luisteren en zich laten overtuigen. Voor veel professionals is het combineren van deze twee elementen, ook wel warmte en competentie genoemd, een behoorlijke uitdaging. Toch is het overtuigend neerzetten van deze twee aspecten van cruciaal belang voor je impact.

Na deze training

- Kun je jezelf stevig profileren en positioneren in een high-end omgeving
- Weet je hoe je executive stories ontwikkelt en overdraagt
- Kun je chirurgisch scherp interacteren in de boardroom



Dag 1 Leadership Presence

Tijdens deze eerste dag laten we je zien hoe perceptie op warmte en competentie in elkaar steekt en ontdek je wat je kunt doen om beeldvorming te veranderen. Met deze kennis kan je je eigen uitstraling managen, maar ook beeldvorming rond anderen beïnvloeden.

Je krijgt een analyse van je uitstraling waarbij benoemd wordt wat effectief is en wat niet. Op basis van de analyse bepaal je je doelstelling. Hoe wil je overkomen? Welke aspecten van je professionaliteit blijven nu onderbelicht en welke wil je absoluut niet verliezen? Hoe laat je je senioriteit zien? Deze analyse zal je inzicht enorm vergroten; er zullen allerlei kwartjes vallen over waarom mensen op een bepaalde manier op je reageren.

Vervolgens laten we zien aan welke knoppen je kunt draaien om je uitstraling te optimaliseren. Hierdoor maak je aanpassingen in je zelfpresentatie zonder aan authenticiteit in te boeten. Het resultaat is dat je veel meer invloed en draagvlak creëert.

- Voorafgaand aan de training haal je via onze test feedback op uit je werkomgeving. Hierdoor krijg je een indruk hoe anderen je zien.
- Je leert hoe je heel concreet je warmte vergroot. We laten je zien en ervaren welke manieren er zijn om aanzienlijk meer verbinding te leggen met je gesprekspartner of je publiek. Je leert hoe je vertrouwen wint en op welke signalen mensen triggeren als je draagvlak wilt creëren.
- We laten je zien hoe je ruimte inneemt en opeist. Je ontdekt welke non-verbale systemen er bestaan en hoe je daarbinnen het beste opereert. Je ontdekt welke aspecten in je optreden cruciaal zijn om door anderen als 'competent' te worden ingeschat.
- Je leert hoe je zelf binnen jouw organisatie kunt profileren zodat jouw adviezen serieus genomen worden.

Dag 2 Executive Stories

Tijdens deze tweede dag werk je met een eigen businesscase. Hoe vertaal je complexe casuïstiek naar verschillende stakeholders? Hoe kan je een overload aan content ordenen? Hoe bouw je interactie in? En hoe maak je jouw call to action concreet?

Het helder je punt maken en het vertellen van verhalen is een belangrijk aspect van je professionaliteit. Of het nu om het delen van een nieuwe strategie gaat, het overtuigen van je board of het inspireren van je stakeholders: het is allemaal storytelling. Tijdens deze sessie leer je de fijne kneepjes van strategische communicatie en ontdek je hoe je met storytelling je invloed vergroot.

- Je leert hoe je de principes van Storydesign toepassen: snel en effectief een voorstel of presentatie ontwerpen voor verschillende doelgroepen met verschillende belangen.
- Heb je technieken om interactie in te bouwen in (online) sessie.
- Weet je hoe je storytelling inzet om je leiderschap te versterken.
- Je leert hoe je een executive story ontwerpt, uitwerkt en uitvoert. Hierbij maak je gebruik van een eenvoudige maar effectieve 5-minuten methodiek.

“Dankbaar voor deze hele goede training, met direct bruikbare elementen, en ook direct resultaat. De trainer heeft uitstekend werk geleverd, zij zet je op een prettige manier aan tot nadenken, mede dankzij haar vrolijke voorkomen en doortastende vragen is dit een heel leerzaam traject geworden. Ik kijk er met veel plezier op terug en beveel deze training aan iedereen aan die zich op dit vlak wil ontwikkelen.”

Michael Voom
Saga Integrator - Programma Manager



Dag 3 Boardroom Dynamics

Nu je weet hoe je kunt overtuigen, inspireren en verbinden is het zaak om je terrein te vergroten. Hoe overtuig je leiderschap dat weinig tijd en grote belangen heeft? Hoe pak en houd je hun aandacht en laat je jouw boodschap effectief landen? Hiervoor is het cruciaal dat je gedragsmatig kunt opereren vanuit de partnerpositie, en dat je de soms pittige interactie in goede banen kunt leiden.

Tijdens deze dag helpen we je om stap voor stap jouw visie, jouw ideeën zo vorm te geven dat ze ook in de boardroom opgepikt worden. Je leert hoe je groot denkt en wat je kunt doen in je verhaalontwerp en je interactie zodat je maximale impact hebt.

- Heb je technieken om om te gaan met aanvallen en ondermijnende communicatie.
- Weet je hoe je kritiek kunt geven als de verhoudingen precair zijn.
- Je leert hoe je strategisch omgaat met moeilijke vragen. Hoe neutraliseer je een lelijke insinuatie? Hoe geef je een positief gevolg aan een negatieve vraag? Je ontdekt hoe je de vraag, de onderliggende vraag en het frame kunt onderscheiden, en leert hoe je hier slimmer op reageert.
- We focussen op 'gedrag onder druk'. De meeste mensen blijven handig en wendbaar opereren als de omstandigheden goed zijn. Het is belangrijk dat je handig en wendbaar blijft, ook als de druk oploopt. We kijken naar wat jou triggert en wat je kunt doen om helder te blijven tijdens spannende situaties
- Je leert het verschil kennen tussen de drie adviesrollen: expert, handlanger en partner. Je ontdekt hoe je gedragsmatig vanuit de partnerrol kunt opereren, ook als er een hiërarchisch verschil is.

Dag 3 Boardroom Dynamics

- Tijdens de laatste dag word je ondergedompeld in de ultieme eindgame. In een intensieve en spannende confrontatie met pittige en kritische gesprekspartners mag je alles wat je geleerd hebt toepassen: warmte toevoegen, thermostaat gedrag vertonen, jezelf stevig neerzetten, ruimte innemen én overeind blijven als het spannend wordt.
- We werken deze dag met een trainingsacteur zodat je kunt experimenteren en zonder risico nieuw gedrag kunt uitproberen op effectiviteit. Dat gebeurt aan hand van realistische casuïstiek.

Praktisch

Deze training Strategisch adviseren en presenteren Incompany duurt 3 dagen. We werken in groepen van 6 deelnemers op een locatie naar keuze. Het is mogelijk om de training op onze eigen trainingslocatie in Arnhem te laten plaatsvinden.

Zoek je een kortere/langere incompany training? Een workshop of lezing over dit onderwerp voor een grotere groep? Neem vrijblijvend contact met ons op op en we leggen je uit hoe je dit programma op maat kunt maken voor jouw organisatie.



Tijdsbesteding

3 dagen

Aantal deelnemers

6 deelnemers

Incompany

Deze training verzorgen wij in company. Samen met de opdrachtgever maken we het programma op maat.

Offerte op aanvraag

Tijden

Een trainingsdag bestaat uit 2 dagdelen. Tijden in overleg.

Meer info?

Zie www.nobbemieras.nl

“Wat een topcursus en geweldige trainer. Goed gebalanceerd, theoretisch en praktisch. Veel aandacht voor de individuele deelnemers. Wordt goed gelet op energieniveau. De cursusdagen boeiden van begin tot eind.”



Nobbe Mieras trainingen

Als hoogopgeleide professional wil je impact hebben met je communicatie, of dat nu aan een tafel, in een team of op een podium is. Je wilt overtuigende, aansprekende verhalen vertellen die echt landen bij je publiek. Maar hoe doe je dat?

Nobbe Mieras trainingen is al meer dan 15 jaar toonaangevend op het gebied van strategische communicatie. We werken op het snijvlak van theater en wetenschap: al onze trainers komen uit het theater en we werken nauw samen met toonaangevende wetenschappers. We publiceren boeken en artikelen en vertalen onze kennis door in snel werkende, evidence-based methodieken die in korte tijd echte resultaten geven.

Als je last hebt van spanning kun je terecht bij onze uiterst effectieve spreekangst training. Wil je leren hoe je overtuigende presentaties bedenkt en uitvoert, kijk dan bij ons Storydesign en Storytelling aanbod. Als je jouw persoonlijke presentatie wilt versterken kijk je bij onze trainingen Professional Presence. Ben je een leider en wil je nu een beslissende stap maken in je communicatie? Kijk dan bij onze leiderschapstrainingen.

Nobbe Mieras trainingen werkt in binnen- en buitenland met een hechte groep senior-trainers. Dat doen we voor multinationals maar ook voor individuele professionals die bijzonder goed moeten kunnen communiceren.

We scheppen er plezier in om jou een enorme stap verder te brengen.