

MISCOMMUNICATIE VOOR GEVORDERDEN

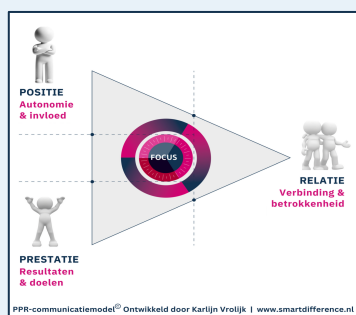
Overbrug de vaste misinterpretaties tussen mensen met denkstijl: positie, prestatie en relatie (PPR).
Met PPR: Beter begrijpen, beter samenwerken, meer invloed én sneller resultaat!

Miscommunicatie is de nummer één reden voor ruis, irritaties en gemiste kansen.
 Vaak ligt dit niet aan wat er gezegd wordt, maar aan hoe het geïnterpreteerd wordt.

De oorzaak: Mensen denken en communiceren vanuit drie verschillende denkstijlen: Positie, Prestatie en Relatie (PPR). Wat voor jou glashelder is, kan voor de ander een compleet andere lading hebben. Dat leidt regelmatig tot misverstanden, weerstand en irritaties. Het goede nieuws: de onderlinge interpretatieverschillen zijn voorspelbaar én te voorkomen.



Zodra jij het denken en handelen van anderen (én jezelf) begrijpt én weet hoe anderen jouw uitspraken interpreteren, kun jij reacties voorspellen, sturen én beïnvloeden. Zo krijg jij het gewenste resultaat.



VOORSPELBARE MISINTERPRETATIES

- Kort & direct = duidelijk
- Kort & direct = bot & directief
- Veel toelichting = incompetent
- Veel toelichting = secuur
- Ik zeg niets = het gaat goed
- Ik zeg niets meer = ik ben heel boos

3 DENKSTIJLEN BETEKENT:

- 3 feedback & adviesvormen
- 3 soorten voorstellen/offertes
- 3 sets motivatoren/argumenten
- 3 stijlen van leidinggeven

RESULTATEN

- Je boodschap komt over zoals jij hem bedoelt - en andersom.
- Je hebt meer invloed op het verloop, de sfeer en uitkomst van gesprekken.
- Je communiceert effectiever en boekt betere resultaten.
- Je voorkomt miscommunicatie, frustraties, afhakers, gedraai, weerstand, demotivatie.
- Relatie: Je hebt meer overtuigingskracht, wordt gehoord en krijgt meer gedaan.
- Positie/Prestatie: Je laat mensen sneller to the point komen en beknopter formuleren.
- Je stemt je advies, feedback, voorstel, offerte af op de denkstijl van je gesprekspartner.
- Je hebt meer invloed in vergaderingen, feedbackgesprekken en bij onderhandelingen.

Zie op de volgende pagina de resultaten voor leidinggevend en teams.

DEZE TRAINING IS EFFECTIEF TBV:

Communicatie, samenwerking, persoonlijke - en teameffectiviteit, leiderschap, management, sales, customer service, consultancy, HRM, recruitment, coaching, feedback en invloed op besluitvorming,

PRAKTISCH EN DIRECT RESULTAAT

Deze training zit boordevol herkenbare, hilarische en confronterende voorbeelden. Alles is direct toepasbaar. Je realiseert direct vele quick-wins én duurzaam resultaat. Besparing in tijd, geld en energie, door minder fouten, irritaties, klagen, stress en een lager ziekteverzuim.

INFORMATIE

Data:

jan/febr 2026
 apr/mei 2026

Tijden:

10.00 - 17.00 uur

Locatie:

Smart Difference
 Markstraat 29 - 4844CN
 Terheijden (bij Breda) - NL

Investering:

2-daagse training: € 947,00
 incl. materiaal, koffie, thee,
 lunch en exclusief 21% BTW.

Incompany

Informeer ook naar de
 incompany-mogelijkheden.

Informatie:

Karlijn Vrolijk
 +31 (0)6 52 680 330
karlijn@smartdifference.nl

RESULTATEN VOOR LEIDINGGEVENDEN

Als leidinggevende krijg je met deze training krachtige tools om:

- jouw medewerkers beter motiveren en enthousiasmeren;
- taken effectiever delegeren afgestemd op focus;
- jouw medewerkers beter begeleiden bij hun persoonlijke ontwikkeling;
- de prestaties van medewerkers én het hele team naar een hoger niveau te tillen.



RESULTATEN VOOR TEAMS

- Verhoging van de teameffectiviteit door commitment en meer focus op doelen en resultaten.
- Er is een gezamenlijke taal, betere communicatie, meer onderling begrip en vertrouwen.
- Teamleden geven elkaar constructieve feedback, praten met elkaar en versterken elkaar.
- Schuld afschuiven, vinger wijzen en ondermijnend gedrag wordt niet meer getolereerd door het team.
- Besparing in tijd, geld en energie, door minder fouten, irritaties, klagen, stress en een lager ziekteverzuim.

INHOUD TRAINING

- Per denkstijl (Positie, Prestatie, Relatie): de drijfveren, de manier van denken, communiceren, interpreteren, de kwaliteiten, valkuilen en do's en don'ts.
- Het herkennen van de denkstijl van je gesprekspartner en hier direct op inspelen.
- Het 'vertalen' van jouw boodschap, zodat deze exact overkomt zoals jij hem bedoelt.
- Het voorkomen van misinterpretaties en daarmee het voorkomen van: weerstand, demotivatie, irritatie en onverwachte emotionele reacties.
- Het effectief elimineren van ondermijnend gedrag van de 'saboteur' en 'fortbewaker'.
- Het motiveren en enthousiasmeren van mensen met een verschillende denkstijl.
- Per denkstijl: de opbouw en inhoud van een krachtig voorstel, advies of t.b.v. feedback.



REFERENTIES (de resultaten liggen op zeer uiteenlopende vlakken)

"Door te weten wie ik tegenover mij heb kan ik ook mijn eigen positie bepalen. Hierdoor heb ik nu al een aantal grote klanten binnengehaald." Nicole de Groen, accountmanager SGS Environmental Analytics.

"Deze training is een game-changer voor teams. Hij levert direct en zichtbaar resultaat. Teamleden begrijpen elkaar, weten de brug te slaan én versterken elkaar." Eugène Bos Adviseur L&D manager, Nationale Politie.

"We bespaarden €100.000! De opdrachtgever wilde ons helpen met vergunningen, maar we hadden dit niet door. Hij dacht: als je mijn hulp niet wilt, dan toch niet?" Grote bouwonderneming.

"Ik was echt een botte hork. Mensen die anders deden dan ik, schoof ik aan de kant. Nu ik hen begrijp en aansluit, merk ik de enorme toegevoegde waarde die zij maken. Nu lopen ze graag voor me." Sr. Projectleider.

"Nu nemen ze me serieus. Ik heb nu eindelijk akkoord voor iets waar ik al jaren voor vocht."

"Ik ervaar meer zelfvertrouwen en minder stress. Die enge, dominante mensen blijken helemaal niet eng!"

"Relatiemensen vond ik erg ingewikkeld. Nu kan ik ze aanzetten, inzetten en laten floreren." Manager.

"Het gemak waarmee Karlijn de dynamiek op basis van zeer geringe informatie blootlegt is ongelooflijk. Met de aanpassingen in mijn communicatie boekte ik direct succes!" Frans Kieftenbelt, directeur Hanos Den Haag/Delft

Met PPR direct meer invloed, een betere sfeer, meer betrokkenheid en sneller resultaat

INSCHRIJFFORMULIER SMART DIFFERENCE

GEGEVENS DEELNEMER:

Naam organisatie/werkgever :
Voor- en achternaam : dhr. / mevr.
Privé-adres :
Postcode/woonplaats :
Telefoon thuis : Telefoon zakelijk :
Mobiel nummer privé : Mobiel zakelijk :
E-mailadres :
Geboortedatum : Functie:

AANMELDING VOOR

- ☐ De training/workshop: :
Data : Investering : excl. b.t.w.
- ☐ De training/workshop: :
Data : Investering : excl. b.t.w.
- ☐ De training/workshop: :
Data : Investering : excl. b.t.w.

De trainingsinvestering dient 2 weken voorafgaand aan de training op de rekening van Smart Difference te staan.

Akkoord deelnemer

Datum / plaats : Handtekening deelnemer:
Naam :

INDIEN VERGOEDING DOOR WERKGEVER:

Naam werkgever : Naam opdrachtgever :
Functie : Telefoon :
E-mailadres : Mobiel :
Adres / woonplaats :
Indien gewenst door opdrachtgever: aanvullende gegevens t.b.v. factuur :

Handtekening opdrachtgever voor akkoord:

Naam / functie : Handtekening opdrachtgever:
Datum / plaats :