

De Opleiding NLP voor accountants kent een aantal thema's. Deze worden gedurende de opleiding door elkaar heen behandeld. Dit bevordert het leerproces en uw ontwikkeling in de dagelijkse praktijk en zorgt voor een aangename afwisseling van de aangeboden stof.

Thema 1: Non verbale communicatie

Wanneer we het over communicatie hebben richten we ons in de regel op de mondelinge communicatie. En hoe belangrijk de mondelinge communicatie ook is. Het is de non-verbale communicatie die de werkelijke diepgang in communicatie aangeeft. Dit reikt veel verder dan de algemene wijsheden die hierover de ronde doen.

In dit thema kijken we hoe we contact met elkaar zoeken, u leert hoe u contact maakt en welke andere mogelijkheden er zijn. Het toevoegen van deze kennis en kunde is een echte eye opener. Het start vanuit de bewustwording hoe u dat doet ten opzichte van andere mensen. Uw communicatie wordt hierdoor effectiever.

Onderwerpen: rapport, zintuiglijke scherpzinnigheid, representatiesystemen, oogbewegingen

Thema 2: Overtuigen

Overtuigen is een belangrijk thema in ons leven. We leren dat overtuigingskracht te maken heeft met het aandragen van de juiste argumenten. Vanuit NLP ervaart u dat argumenteren juist niet zo goed overtuigt. Het is zinvoller om vanuit uw natuurlijke aanleg aan te sluiten bij hoe u uw gesprekspartner nieuwe inzichten kunt geven. Uw gesprekspartner ontdekt zo zelf wat de voordelen zijn van wat u wilt overdragen. Ook hier geldt dat u handvatten aangereikt krijgt die aansluiten bij uw natuurlijke patronen. De ontwikkeling komt ook hier meer vanuit hoe u de ander in uw gedachtegang kunt betrekken en beter herkent wat de ander wil. Bovendien krijgt u inzicht in de werking van drijfveren.

Onderwerpen: miltonmodel, strategieën, chunken, submodaliteiten

Thema 3: Bewustwording van de eigen communicatie

Bewustwording van de eigen communicatiestijlen is de basis. NLP voegt een nieuwe kijk toe op hoe mensen met elkaar omgaan en hoe u zelf in elkaar zit. Deze manier van kijken opent nieuwe wegen. Het (her)kennen van uw eigen stijl geeft inzicht in uw manier van handelen en ook waarom deze manier bij de ene persoon goed overkomt en bij de andere persoon in het verkeerde keelgat kan schieten. Door te ervaren dat u keuzemogelijkheden heeft om het ook op een andere

manier te doen creëert u vrijheid van handelen. U zult ervaren dat u meer ontspannen zelfs de moeilijkste gesprekken kunt voeren en dat u soepeler schakelt.

Onderwerpen: feedback, communicatiemodel, associatie/dissociatie, driestapsdissociatie, oorzaak-gevolg, chunken, doelen stellen.

Thema 4: Effectieve groepscommunicatie

Het blijkt dat grote presentatoren onbewust een patroon volgen dat mensen bindt. En of het nu om publiek, cliënten, medewerkers of collega's gaat: inzicht in groepsprocessen geeft u handvatten om te blijven communiceren. U leert verhalen zodanig te structureren dat u alle deelnemers aan het gesprek boeit. U krijgt ook inzicht in wat er in de groep gebeurt. En mocht u regelmatig presentaties geven dan zorgt deze bagage ervoor uw presentaties beter bekliven bij uw publiek. Dit kan bijvoorbeeld ook de doorslag geven wanneer u met andere kantoren in concurrentie bent om een klant.

Onderwerpen; groepsprocessen, leerstijlen, miltonmodel, metaforen, presenteren, chunken

Thema 5: Vergroten van uw probleemoplossend vermogen: het uitbreiden van uw positie als vertrouwenspersoon

Als accountant komt u regelmatig in aanraking met de problemen die uw klanten tegenkomen. Naast inhoudelijke problemen wordt u ook vaak om adviezen gevraagd die verder reiken dan de inhoudelijke kant van het verhaal. Dit kan tot ongemakkelijke situaties leiden, en toch zijn er goede mogelijkheden om hier mee om te gaan. Juist door goed te luisteren naar de behoefte van uw gesprekspartner kunt u veel verder gaan in uw hulp zonder dat u kennis hoeft te hebben van al deze gebieden. U leert ook goed de grens aan te geven wat wel en niet tot uw mogelijkheden behoort. Deze inzichten helpen ook uzelf, bijvoorbeeld hoe u uw eigen uitdagingen oplost.

Onderwerpen: rapport, metamodel, ankeren, staten, submodaliteiten

Thema 6: Creëren van een productieve setting

Vanuit uw adviserende of sturende rol wordt verwacht dat u ook niet populaire boodschappen overbrengt. Bijvoorbeeld bij surseance, reorganisatie en andere situaties die drastische maatregelen vragen. Vanuit dit thema kijken we hoe u daarbij uw cliënt niet alleen zakelijk maar ook als mens kunt begeleiden. Door te focussen op goede toekomstmogelijkheden en daaraan te blijven werken blijft uw cliënt, ondanks de moeilijke situatie, productief. Wat motiveert mensen en wat houdt ze actief? U krijgt ook inzicht hoe dit voor uzelf werkt. Een paar kleine aanpassingen aan uw dagelijkse manier van werken, simpelweg door meer te doen van waar u energie van krijgt en minder te doen waar u energie aan verliest maakt een groot verschil in uw werk en leven. Door deze ervaringen te delen met anderen helpt u hen in hun kracht te blijven.

Onderwerpen: staten, metaforen, ankeren, feedback