

PROGRAMMA BROCHURE

---



**INDRA PARTNERS**

## INLEIDING

Uit onderzoek (\*) blijkt dat organisaties die streven naar een cultuur van engagement en verbondenheid 1,5 keer meer winst boeken dan hun concurrenten.

Omdat wij weten hoe belangrijk engagement is hebben we al onze opleidingen zo ontworpen dat zij de sterktes van je medewerkers verbinden met de business strategie van je organisatie.

Hoe? Op de volgende pagina's vind je een overzicht van onze opleidingen. Elk programma wordt aangepast aan jouw specifieke business noden.

(\*) [Gallup State of the Global Workplace 2013](#)





# KLANTGERICHT HANDELEN

### Inleiding

Je kunt er niet omheen: klanten zijn de bestaansreden van jouw organisatie. Wat vind je zelf belangrijk als klant? Wat is de missie van je bedrijf? Hoe bepalen deze twee gegevens de relatie met je klanten? Leer hoe je door je dienstverlening het verschil kan maken, zelfs als je moeilijke gesprekken moet voeren. Dit is een programma op maat, opgehangen aan interactieve en realistische oefeningen. Een vervolgp programma laat je toe om duurzame resultaten neer te zetten. Deze dag wordt opgevolgd door peer-coaching en extra ondersteuning/begeleiding door Indra Partners.

### **VOORBEREIDING DOOR INDRA PARTNERS**

- Analyse en/of interviews met een aantal klanten.
- Bevindingen en feedback worden tijdens de opleiding gebruikt om deelnemers te helpen een hechtere band te smeden met hun klanten.

### Jouw resultaten

- Je kent je klanten door en door.
- Je kan verwachtingen van je klanten beheren en tegenslagen omvormen tot nieuwe kansen.
- Je kan met je team(s) de klantentevredenheid verhogen door op efficiënte wijze samen te werken.
- Je bent verbonden met de missie van je bedrijf en je weet hoe je die kan vertalen naar je klanten.

### Programma

Dit programma van 1,5 dag bestaat uit 2 delen: een opleiding van 1 dag over "Klantgericht gedrag" wordt gevolgd door een workshop van een halve dag om specifieke persoonlijke uitdagingen aan te pakken.

### **OPLEIDING VAN 1 DAG OVER KLANTGERICHT GEDRAG**

#### *Voormiddag*

- Hoe ben je zelf als klant?
- Wie zijn jouw klanten? Een interactieve oefening op basis van voorbereidend werk door Indra Partners.
- Pas 'actief luisteren' toe om een band met je klant te creëren.
- Verbind de missie van je bedrijf met de verwachtingen van je klanten.

#### *Namiddag*

Een actieve oefensessie over

- hoe je een leider kan zijn voor je klant.
- hoe je moeilijke situaties kan omvormen tot een opportuniteit om klantentevredenheid te verhogen.

#### *Afronding*

### **WORKSHOP VAN EEN HALVE DAG**

- Je bespreekt je persoonlijke uitdagingen. Je oefent hoe je deze omzet naar een positief resultaat.
- De grondslagen van peer coaching.
- Jouw persoonlijk engagement.

#### *Afronding*

### **VOORGESTELDE OPVOLGING DOOR INDRA PARTNERS**

- Bijkomende sessie van een halve dag om successen en hinderpalen te bespreken.
- Opvolging van tevredenheid bij die klanten die vooraf door Indra Partners werden geanalyseerd en/of geïnterviewd (na 6 maanden).



## DISCOVERER: LEIDERSCHAP VOOR NIEUWE MANAGERS

### Inleiding

Ben jij een leider? In dit interactief programma verkennen we de essentie van wat nodig is om een overtuigend leider te worden. Wat betekent leiderschap in jouw organisatie? Leer hoe je afhankelijk van de situatie of de medewerker je natuurlijke stijl kan aanpassen. Word je bewust van het effect van jouw gedrag op anderen. Leer hoe je die kennis kan toepassen in het voordeel van je zelf, je team, je organisatie en je klanten.

### Jouw resultaten

Na afloop van dit programma ben je in staat om

- je natuurlijke leiderschapsstijl optimaal in te zetten in diverse omstandigheden.
- je team te begeleiden naar uitstekende prestaties.
- betekenis te geven aan het werk van je medewerkers en hen te motiveren door de realisaties van jouw team te verbinden met de missie van je organisatie.
- het engagement van je team om te zetten in een grotere klantentevredenheid.

### Programma

Dit is een programma van 4 dagen waarin verschillende dimensies van leidinggeven worden behandeld. Elk aspect wordt kort toegelicht aan de hand van courante leiderschapsmodellen en onmiddellijk gevolgd door groepsdiscussies, rollenspelen en andere interactieve oefenvormen. Daardoor kunnen deelnemers nieuwe inzichten, attitudes en vaardigheden meteen toetsen aan hun eigen praktijk.

Wij vinden het belangrijk dat deze opleiding voor elke deelnemer relevant is en gericht op zijn/haar dagelijkse praktijk. Daarom krijgen alle deelnemers vooraf een 360° feedback assessment. De resultaten van dat assessment worden met iedereen afzonderlijk besproken en vertaald in een aantal leervragen die tijdens de opleidingsessies behandeld zullen worden.

Om een goede groepsdynamiek te creëren en deelnemers te laten verder werken op wat ze hebben geleerd raden we deze tijdsindeling aan:

- dag één en twee: op elkaar aansluitend.
- dag drie en vier: één maand na resp. dag twee en drie.

### **DAG 1: ONTDEK DE LEIDER BIJ JE ZELF**

- De betekenis van leiderschap in jouw organisatie.
- Ontdek en verken jouw natuurlijke leiderschapsstijl.
- Herken het gedrag dat jouw eigen gedrag uitlokt.
- Leer je stijl aan te passen aan de situatie of de persoon.

### **DAG 2: WORD DE LEIDER VAN JE TEAM**

- Maak van een groep een team: sturen zonder te bevelen.
- Haal het beste uit de talenten van je medewerkers.
- Moedig de persoonlijke ontwikkeling van je medewerkers aan.
- Maak van moeilijke gesprekken een gelegenheid om bij te leren.

### **DAG 3: TREED OP ALS LEIDER IN JOUW ORGANISATIE**

- Geef een concrete vertaling aan de strategie van je organisatie.
- Richt je op het resultaat: doelen en verwachtingen stellen.
- Delegeer en ondersteun: medewerkers eigenaar maken.
- Promoot je team: communiceer doeltreffend over wat jullie hebben bereikt.

### **DAG 4: WEES EEN LEIDER VOOR JE KLANT**

- Leer je klanten en hun verwachtingen kennen.
- Sta borg voor een kwaliteitsvolle dienstverlening.
- Maak van je medewerkers ambassadeurs.

### **OPTIONEEL**

Aansluitend op deze opleiding stellen wij een peer coaching traject voor zodat deelnemers blijven verder leren van elkaars ervaringen.

Wij raden deelnemers aan om in een periode van 6 maanden tot een jaar na de opleiding opnieuw een 360° feedback te doen om hun vooruitgang te meten.



## EXPLORER: LEIDERSCHAP VOOR ERVAREN MANAGERS

### Inleiding

Je bent een manager met ervaring en je wil graag je leiderschapsvaardigheden aanscherpen. Dit is een workshop die je helpt om jouw impact op je organisatie te vergroten, om je medewerkers positief uit te dagen en om in periodes van permanente verandering moeilijke beslissingen te durven nemen.

### Jouw resultaten

Na dit programma zal je

- beslissingen nemen op basis van zowel intuïtief als rationeel denken.
- medewerkers positief uitdagen om al hun talenten ten volle te benutten.
- als motor van verandering impact uitoefenen op je organisatie.
- bestaande en nieuwe klanten aan jou en aan jouw team kunnen binden.

### Programma

In dit programma van 4 dagen wordt elke dag aan een specifiek thema gewijd. Leiderschap in een snel veranderende en complexe wereld is de rode draad die de verschillende modules met elkaar verbindt.

Voorafgaand aan de opleiding krijgt elke deelnemer een 360° feedback assessment. De resultaten van dat rapport worden met elke deelnemer afzonderlijk besproken en vertaald in een aantal leervragen die tijdens de opleidingssessies behandeld worden.

De praktische oefeningen in het programma helpen deelnemers om hun sterke punten als leidinggevende te ontwikkelen en hun leiderschapsvaardigheden naar een hoger niveau te tillen.

### **DAG 1**

#### **BESLISSINGEN NEMEN IN EEN VERANDERLIJKE OMGEVING**

- Intuïtief of weloverwogen beslissen?
- Knopen doorhakken wanneer je niet over alle elementen beschikt.

### **DAG 2**

#### **DOE ELKE MEDEWERKER IN JE TEAM GROEIEN**

- Inspireer en motiveer.
- Leg een kader vast dat autonomie en verantwoordelijkheid bevordert.
- Bied haalbare en tegelijk uitdagende ontwikkelingskansen aan elke medewerker.

### **DAG 3**

#### **VERHOOG JE IMPACT OP JE ORGANISATIE**

- Geef de richting aan in complexe, onzekere en snel veranderende situaties.
- Stuur veranderingen aan.
- Durf risico's te nemen: wees niet bang om te mislukken.

### **DAG 4**

#### **STEL JE ZELF TEN DIENSTE VAN JE KLANT**

- Maak van je team een klantgerichte dienst.
- Verhoog klantentevredenheid dankzij meer autonome medewerkers.
- Blijf bouwen aan een permanente relatie met je klanten.

### **OPTIONEEL**

Aansluitend op deze opleiding voorzien wij een peer coaching traject waarin deelnemers verder blijven leren van elkaars ervaringen.

Wij raden deelnemers aan om in een periode van 6 maanden tot een jaar na de opleiding opnieuw een 360° feedback doen. Het resultaat daarvan laat zien op welke terreinen zij volgens hun omgeving succes geboekt hebben in hun ontwikkeling als leidinggevende.



## CHALLENGER: LEIDERSCHAP VOOR SENIOR MANAGERS

### Inleiding

Elke senior leader is een rolmodel voor zijn/haar organisatie. Jouw authenticiteit maakt het verschil. In deze workshop bouwen we verder op jouw persoonlijke sterktes. Hoe kan je deze frequenter en efficiënter gebruiken? Anderen laten schitteren en werk maken van een positieve bedrijfscultuur zal jou en jouw organisatie naar een hoger niveau brengen.

### Jouw resultaten

Na afloop van dit programma

- heb je inzicht gekregen in je eigen inspiratiebronnen en de kern van waaruit jij een verschil wil maken.
- ben je in staat om snel oprecht een verbinding te maken met je medewerkers.
- kan je een bedrijfscultuur tot stand brengen gebaseerd op vertrouwen, engagement en verbondenheid.
- breng je op anderen de energie, het plezier en de inspiratie over die je haalt uit je rol als senior manager.

### Programma

#### **Verbonden met je zelf**

##### **MODULE 1: 2 DAGEN**

##### **WEES JE ZELF: WORD JE BEWUST VAN JE EIGEN AUTHENTICITEIT.**

- Schrijf je eigen biografie: wat heeft jou tot de leidinggevende gemaakt die je vandaag bent?
- Kies je rolmodellen.
- Leef naar je eigen waarden: logische niveaus van Robert Dilts.
- Leg je persoonlijke kernopdracht vast: de toetssteen voor je leiderschap.

Aan het eind van de eerste module krijgt elke deelnemer de opdracht om een microavontuur te beleven. De ervaring die je daarbij opdoet wordt geïntegreerd in het vervolg van het programma en biedt je unieke kansen tot verdere ontplooiing.

#### **Verbonden met je team**

##### **LAAT DE ANDEREN SCHITTEREN**

- Hoe creëer je snel verbondenheid met je medewerkers?
- Gebruik technieken van authentieke communicatie om je zelf te laten zien en om gezien te worden.

##### **STEL JEZELF OPEN VOOR ANDEREN - UPWARD FEEDBACK: 0,5 DAG**

- Hoe word je door je medewerkers, je collega's en je klanten gezien?
- Vergroot je eigen impact dankzij deze net verworven inzichten.

#### **Verbonden met je organisatie**

##### **MODULE 2: 2 DAGEN**

##### **CREËER SAMEN EEN CULTUUR VAN VERTROUWEN EN VERANTWOORDELIJKHEID**

- Maak maximaal gebruik van de elementen die een bedrijfscultuur bepalen.
- Bouw aan een cultuur die afgestemd is op de kernopdracht van je organisatie.

##### **VERNIEUW, VERANDER EN VERBETER**

- Durf je verbeelding te gebruiken.
- Maak werk van een innovatienetwerk.
- Manage de onvoorspelbaarheid van een onzekere omgeving.
- Verbonden met je klanten.

##### **MAAK JOUW KERNOPDRACHT WAAR**

- Vertaal de missie en visie van jouw organisatie naar een persoonlijk verhaal dat je kan delen met je medewerkers.
- Werk een actieplan uit om wat je geleerd hebt ook toe te passen.
- Hoe zal je het verhaal van dit programma vertellen aan je medewerkers?

##### **OPTIONEEL**

Aansluitend op deze opleiding stellen wij een peer coaching traject voor waarin deelnemers verder blijven leren van elkaars ervaringen.





## STERK PRESTERENDE TEAMS

### Inleiding

Hoe komt het dat werken in sommige teams tegelijk efficiënt en leuk is? Hoe kan je profijt halen uit de diversiteit in je teams? Indra Partners gaat verder dan een klassieke 'team building'.

Wij bekijken hoe de bijdrage van elk individu de resultaten van het team versterkt. Daarna gaan we in op de wisselwerking met de rest van de organisatie.

Zet de energie in je teams om in vertrouwen, plezier en uitmuntendheid!

### Jouw resultaten

Na deze workshop zal je

- inzicht hebben in je eigen gedragsvoorkeuren en hoe je je in een team opstelt.
- in staat zijn om verschillende rollen binnen een team op te nemen.
- meewerken aan een teamcultuur waarin ieders bijdrage meetelt en besproken wordt.
- dankzij duidelijke communicatie en goede afspraken de samenwerking in je team hebben versterkt.
- de energie van jouw team met de hele organisatie willen delen.

### Programma

Dit is een workshop van twee opeenvolgende dagen die inzichten in de werking van teams verbindt met met persoonlijke voorkeurstijlen op basis van MBTI.

Inzichten in de verschillende elementen die nodig zijn voor een succesvol team (vertrouwen, open communicatie, een gemeenschappelijk doel, positieve energie...) worden steeds gecombineerd met praktische oefeningen.

De leidinggevende is een bepalende factor voor het succes van een team. Daarom combineert Indra Partners deze workshop met specifieke ondersteuning en begeleiding van de team manager.

### VOORAF:

Alle deelnemers worden vooraf uitgenodigd om de MBTI vragenlijst in te vullen.

### DAG 1

#### **Vertrouwen in jezelf**

- Ontdek jouw eigen MBTI profiel en voorkeursgedrag.
- Leer hoe anderen jou ervaren en waarom dat belangrijk is.
- Welke rol(len) zal jij spontaan opnemen in een team?

#### **Verbonden met je team**

- De geheimen van een effectief team.
- Waar staat jouw team vandaag? De team barometer.
- Wat hebben jullie nodig om wederzijds vertrouwen op te bouwen?

### DAG 2

- Betrek je collega's in het gesprek over rollen en verantwoordelijkheden binnen jullie team.
- Versterk je team dankzij waarderende feedback.
- Zet conflicten en confrontaties om in een productief gesprek.

#### **Samen resultaat halen - voor de organisatie en voor de klant**

- Leg samen de groepsdoelstellingen vast.
- Analyseer hoe jullie als team communiceren en beslissingen nemen.
- Haal energie uit engagement en betrokkenheid.
- Stel jouw team open voor anderen.

Afronding: werk samen een actieplan uit waarin je vastlegt hoe je de energie in jouw team kan delen met de hele organisatie.



## BETER DAN FEEDBACK

### Inleiding

Hoe zet je feedback om in een gesprek dat leidt tot betere resultaten? Hoe kan je een respectvolle dialoog voeren over moeilijke onderwerpen en ervoor zorgen dat een positieve boodschap meer impact krijgt?

In deze workshop van één dag leren we je hoe je een persoon en/of een team kan motiveren door de manier waarop je met hen een band creëert.

Je zal je oefenen in de kunst om authentiek en verbonden te blijven tijdens feedback conversaties, hoe moeilijk die soms ook mogen zijn.

De dag wordt gevolgd door peer coaching en bijkomende ondersteuning door Indra Partners.

### Jouw resultaten

- Je bent in staat om van elke uitwisseling van feedback een gesprek te maken waarvan jij en je gesprekspartner(s) kunnen leren en waardoor je betere resultaten zal halen, zowel in een dialoog als in een team conversatie.
- Je weet hoe je om feedback kan vragen en hoe je het beste kan halen uit feedback die je krijgt.
- Je beheerst de kunst om doeltreffend te blijven communiceren, ook als je met verschillende communicatiestijlen geconfronteerd wordt.

### Programma

#### **WORKSHOP VAN 1 DAG**

##### *Voormiddag*

- Van feedback naar gesprekken die leiden tot betere prestaties.
- Ga dieper in op wat feedback betekent en de impact van niet-verbale communicatie.
- Oefen jezelf in actief luisteren.
- Wissel van gedachten over de plaats van feedback in je bedrijfscultuur: wat werkt en wat niet.
- Leer de basis van doeltreffend communiceren.

##### *Namiddag*

#### Actieve oefensessie:

- Dialoog.
- Uitwisseling van feedback met klanten (intern/extern).
- Omgaan met verschillende communicatiestijlen.

Afronding en concrete afspraken.

Opvolging door Indra Partners één maand na de sessie.





## ANDEREN BEÏNVLOEDEN

### Inleiding

Als je anderen wil beïnvloeden moet je begrijpen wat voor hen belangrijk is en je eigen gedrag daarop afstemmen. Deze workshop leert je hoe je snel een vertrouwensrelatie kan opbouwen. Je ervaart de kracht van de 6 beïnvloedingsprincipes van Robert Cialdini. Je leert (non-) verbale weerstand te herkennen en hoe je deze kan gebruiken om je eigen voorstel te verbeteren. Interactie en rollenspel zorgen ervoor dat je aan overtuigingskracht zal winnen, zowel in je werkcontext als daarbuiten.

### Jouw resultaten

Na deze workshop zal je:

- begrepen hebben welke psychologische mechanismen ons gedrag beïnvloeden, soms zonder dat we dit beseffen.
- die kennis kunnen toepassen om zelf meer invloed te hebben op je omgeving.
- een goede vertrouwensband met je gesprekspartners kunnen opbouwen dankzij inzicht in het effect van jouw gedrag op anderen.
- emoties herkennen en integreren.
- weerstand kunnen omzetten naar een goed resultaat voor elke betrokken partij.

### Programma

Dit is een interactieve twee-daagse opleiding waarin het theoretisch gedeelte tot een minimum wordt beperkt. Principes, methoden en technieken worden onmiddellijk getoetst aan ervaringen van de deelnemers en met praktijkgerichte oefeningen en rollenspelen verduidelijkt.

Tussen de eerste en de tweede opleidingsdag ligt een periode van enkele weken om deelnemers de kans te geven om wat ze geleerd hebben toe te passen op een eigen case.

Tijdens de tweede dag wordt hierop verder gewerkt, onder meer door rollenspel met een professioneel acteur.

### DAG 1.

#### INLEIDING: WIE WIL JE OVERTUIGEN, WAARVAN, WAAROM EN WANNEER?

- Wat zijn vandaag jouw grootste uitdagingen ?
- Het beïnvloedingsproces: bewuste en onbewuste factoren.
- Robert Cialdini's 6 principes van beïnvloeden: voorbeelden uit de praktijk.

#### Vertrek van je zelf

##### WEET WAT JE WIL BEREIKEN

- Oplossingsgericht denken: maak van je boodschap een positief verhaal.
- Vertrouwen uitstralen: wanneer ben je zelf overtuigd van je boodschap ?
- Je eigen sterkte inzetten: gebruik je natuurlijke communicatiestijl op een bewuste manier.

#### Maak verbinding met de ander

##### KIJK MET ANDERMANS BLIK

- Je in de verwachtingen van anderen inleven: hoe bekijkt iemand anders de werkelijkheid ?
- Een vertrouwensband opbouwen: hoe kom je de andere tegemoet zonder je eigenheid op te geven ?

##### BEREID JE ZELF VOOR

- Je eigen argumenten opbouwen.
- Weerstand voorkomen.

Aan het einde van de 1ste dag bereid je een eigen case voor. In de periode tussen de twee opleidingsdagen probeer je anderen te overtuigen en alles wat je hebt geleerd toe te passen.



## ANDEREN BEÏNVLOEDEN (VERVOLG)

### DAG 2.

Deze tweede dag is een praktijkdag. Deelnemers wisselen ervaringen uit en krijgen de gelegenheid om verschillende situaties in te oefenen met een professioneel acteur.

#### LEER VAN JE SUCCES EN VAN JE FALEN

- Hoe is het in de praktijk gegaan ?
- Wat zou je liever anders gedaan hebben ?

#### HOU REKENING MET DE OVERKANT

- Het effect van jouw houding en gedrag op anderen herkennen.
- Oog hebben voor onuitgesproken signalen.
- Je argumentatie aanpassen aan onverwachte reacties.

#### Vergroot je invloed in je organisatie

##### LAAT EMOTIES EN CONFLICTEN TOE

- Wanneer wordt je zelf emotioneel ?
- Hoe reageer je op emoties en moeilijk gedrag ?
- Wat doe je nadat je voorstel is afgewezen ?

##### SPEEL HET SPEL

- Het verschil tussen beïnvloeding en manipulatie.
- Macht en hoe je die kan hanteren: waarom je soms politiek moet bedrijven.
- Ontwikkel je politiek leiderschap.

Maak je klaar voor een volgende stap: actieplan en engagement.

## SPREKEN IN HET OPENBAAR

### Inleiding:

Veel mensen hebben meer angst om te moeten spreken in het openbaar dan om te sterven. (\*)

Indra Partners helpt je deze vrees te overwinnen. Bovendien garanderen wij dat je met je volgende toespraak het publiek voor je zult winnen. Onze workshop is gebouwd op 3 pijlers: denken en bedenken, schrijven en schrappen en vertellen.

In deze zeer praktische workshop werk je met eigen presentaties. Je krijgt onmiddellijke feedback en we begeleiden je vanaf het prille begin – je eerste ideeën verzamelen – tot het einde – je lichaamstaal beheersen en ontspannen omgaan met een uitdagend publiek.

(\*) [Psychology Today](#)

### Jouw resultaten

- Je weet hoe je je boodschap kan structureren in functie van je doelpubliek.
- Je bent in staat om een boeiend verhaal op te bouwen en dat te ondersteunen met sterk visueel materiaal.
- Je maakt verbinding met je publiek en je zorgt dat zij zich betrokken voelen.

### Programma

Omdat individuele feedback een essentieel onderdeel is van deze workshop wordt het aantal deelnemers per sessie beperkt tot 6.

### VOORBEREIDING

Alle deelnemers kiezen vooraf een onderwerp dat zij zullen presenteren. Dit wordt als rode draad gebruikt doorheen de hele workshop.



## SPREKEN IN HET OPENBAAR (VERVOLG)

### DAG 1

#### Verbonden met jezelf

#### DENKEN EN BEDENKEN: WAT WORDT JE KERNBODSCHAP?

Basis van piramide denken.

- Begin met je besluit.
- Groepeer de argumenten en ideeën die je boodschap ondersteunen.
- Maak een logische volgorde.

#### Verbonden met anderen

#### SCHRIJVEN EN SCHRAPPEN; PAS JE BOODSCHAP AAN JE PUBLIEK AAN

Verbonden met je publiek.

- Ontdek wie je doelpubliek is en waarom zij naar jou willen luisteren.
- Definieer de essentiële elementen die je het publiek wil laten onthouden.

Verbonden met je verhaal.

- Wat heb je nodig voor een goed verhaal?
- Je eigen verhaal in elkaar steken: authentiek vertellen.

Ontwerp je ondersteunend materiaal.

- Kies de juiste ondersteuning voor jouw boodschap.
- De basis van een sterke powerpoint presentatie.

Op het einde van deze dag krijgen alle deelnemers de opdracht om over hun gekozen onderwerp een presentatie voor te bereiden van 15 minuten. Ze krijgen een hulppakket met bijkomende tips over hoe je structuur kan geven aan een boodschap, hoe je een verhaallijn kan uitschrijven en hoe je aantrekkelijke slides kan maken.

In de volgende twee sessies zullen de deelnemers hun eigen materiaal presenteren.

### DAG 2 (HALVE DAG) EN DAG 3 (HALVE DAG).

#### VERTELLEN: BRENG JE VERHAAL

Er zijn twee vertelsessies. Elke sessie duurt een halve dag.

Gedurende elke sessie presenteren alle deelnemers het materiaal dat zij hebben voorbereid en krijgen ze onmiddellijk feedback.

#### VERTELLEN: BRENG JE VERHAAL - SESSIE 1

Nadat je jouw verhaal hebt gepresenteerd krijg je onmiddellijk feedback:

- kwam je boodschap duidelijk over?
- ondersteunden jouw visuele hulpmiddelen je verhaal?
- maakte je verbinding met je publiek?

In voorbereiding op de volgende sessie krijg je een basisinleiding over niet-verbale communicatie:

- hoe sta je voor een publiek, hoe beweeg je, waar plaats je je handen?
- het belang van oogcontact, glimlach...
- hoe kan je de zenuwen in bedwang houden?

#### VERTELLEN: BRENG JE VERHAAL - SESSIE 2

Nadat je jouw verhaal hebt gepresenteerd krijg je onmiddellijk feedback over:

- je niet-verbale communicatie.
- de manier waarop je vragen en opmerkingen opving en omging met moeilijke toehoorders.

Het laatste deel van de workshop bereidt je voor op:

- onverwachte situaties waarin je moet improviseren.

Afronding en feedback

Indien nodig, kunnen deelnemers na de workshop beroep doen op Indra Partners voor bijkomende individuele begeleiding en ondersteuning.



## DIVERSITEIT & INCLUSIE

### Inleiding

Diversiteit zorgt voor creativiteit, innovatie en een betere band met je klanten. Indra Partners maakt voor jou een D&I programma op maat of helpt je om de resultaten van je bestaande programma in een stroomversnelling te brengen. Wij leveren opleidingen die een hefboom zijn voor de kracht van diversiteit in je bedrijf.

### **VOORBEREIDING DOOR INDRA PARTNERS**

Via gesprekken met het Executive Management Team leggen we het huidige D&I beeld vast in jouw bedrijf.

We analyseren de beschikbare gegevens en bekijken jouw doelstellingen.

Op basis van die informatie bouwen we een actieplan en ontwerpen we opleidingssessies. Wij zorgen voor actieve betrokkenheid van je Management Team en de medewerkers van je organisatie om ervoor te zorgen dat jouw D&I vooruitgang boekt.

### Resultaat

- Je weet waar je bedrijf staat op vlak van D&I en je weet welke doelstellingen haalbaar en ambitieus zijn.
- Je krijgt een gedetailleerde analyse van specifieke opportuniteiten en uitdagingen.
- Je kan een D&I programma op maat uitrollen en je weet hoe je voortgang kan meten.
- Je creëert een verband tussen jouw D&I acties en zowel je medewerkers als je klanten. Hierdoor verhoog je het engagement van beiden.

### Wat je mag verwachten na de D&I workshops

- Je bent je bewust van de verschillende aspecten van Diversiteit en Inclusie en van hun belang, zowel binnen je bedrijf als voor de klanten.
- Je begrijpt de D&I missie van je bedrijf en je kan die vorm geven in je eigen werkomgeving.

- Je hebt een basiskennis van het wettelijk D&I kader in jouw land of in de verschillende landen waarin je bedrijf actief is.
- Je weet wat onbewuste vooroordelen zijn en hoe je daarop kan reageren.
- Je kan optreden als ambassadeur voor D&I.

### **AANPAK**

Indra Partners werkt eerst samen met het Executive Management Team en met HR omdat zij de grondslag leggen van het D&I beleid en alle D&I initiatieven moeten ondersteunen. Dat fundament wordt gevolgd door bewustmakings-sessies en workshops voor alle managers en medewerkers.

### **VOORBEELD VAN EEN BEWUSTMAKINGSPROGRAMMA VAN 1 DAG**

#### *Voormiddag*

- Wat is D&I en waarom vindt mijn bedrijf het belangrijk ?
- Persoonlijke verkenning van D&I: wie ben ik? Hoe sta ik zelf tegenover Diversiteit & Inclusie ? Uitwisseling van persoonlijke ervaringen.
- Onbewuste vooroordelen.
- Welke invloed heeft D&I op de relatie met onze klanten ?

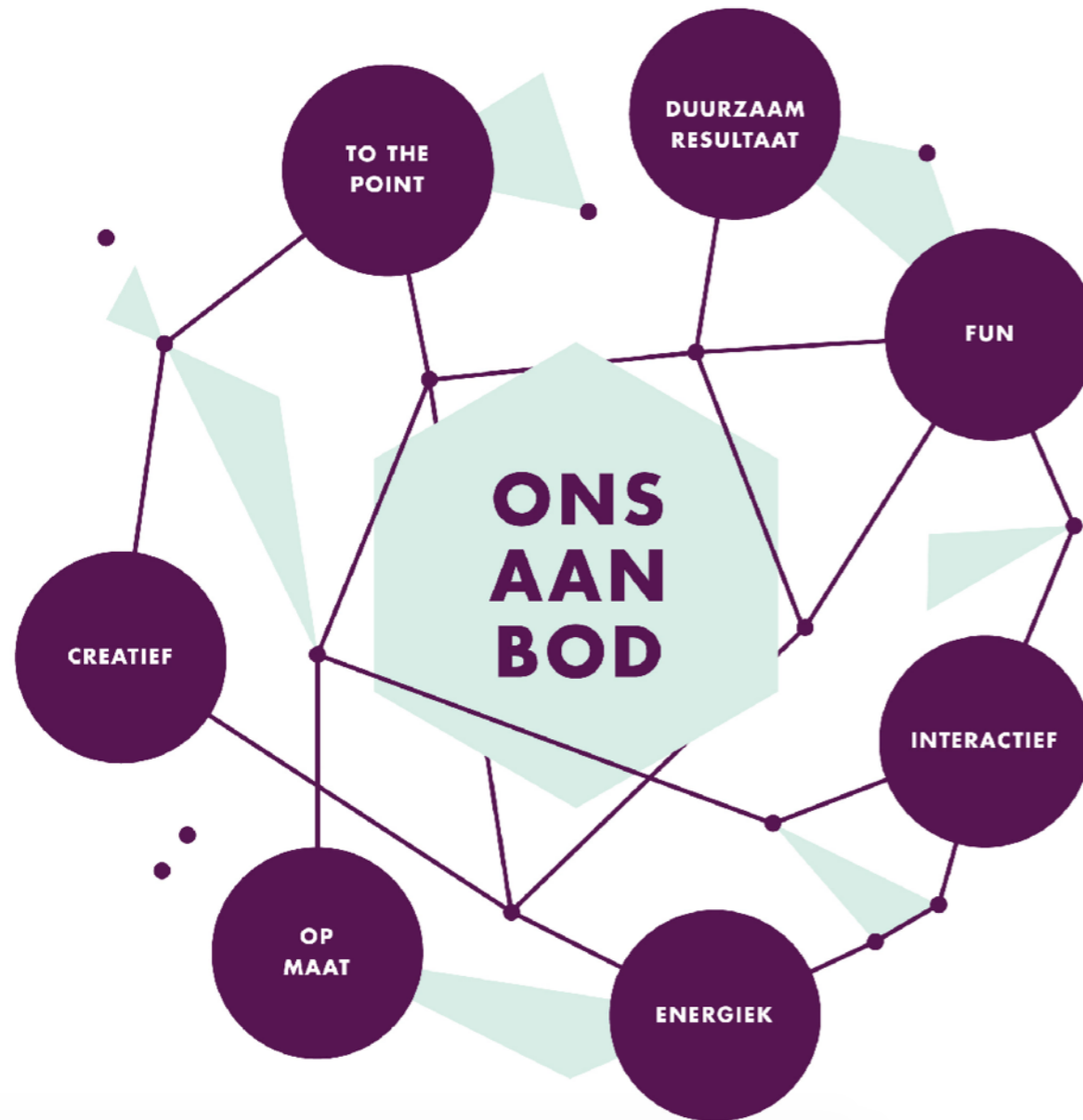
#### *Namiddag*

Na de middag gaan we dieper in op die aspecten van diversiteit waarop je je eerst wil toeleggen. Voorbeelden zijn: geslacht, leeftijd, ras, fysieke kenmerken, seksuele geaardheid ...

### **OPTIONEEL**

Driemaandelijke opvolging en coaching door Indra Partners van de D&I voortrekkers/leiders in jouw bedrijf om continuïteit te verzekeren.

## KIEZEN VOOR INDRA PARTNERS?



Indra Partners draagt bij aan het succes van jouw organisatie door je te helpen een cultuur uit te bouwen die engagement centraal stelt. Wij doen dat door opleidings- en ontwikkelingsactiviteiten aan te bieden die 4 niveaus met elkaar verbinden: dat van het individu, van het team, van de organisatie en van haar klanten.

Wij zijn er vast van overtuigd dat door de onderlinge verbondenheid te versterken de efficiëntie van elk niveau toeneemt.

Het engagement dat daaruit voortvloeit is de brandstof die het succes van jouw organisatie aanwakkert.





Indra Partners werd opgericht door Katrien Van Eetvelde en Joris Celis. Samen hebben zij meer dan 20 jaar ervaring in learning & development, coaching en loopbaanbegeleiding.

Zij hebben teams en individuele medewerkers gecoacht en workshops begeleid in 4 talen (Nederlands, Frans, Engels, Duits) voor doelgroepen van elk niveau.

## **CONTACT:**

Wij springen graag bij u binnen!

J.: +32 475 69 46 37

K.: +32 495 70 90 60

[info@indra-partners.com](mailto:info@indra-partners.com)

[www.indra-partners.com](http://www.indra-partners.com)