

Zakelijke etiquette en omgangsvormen

‘ Good manners are appreciated as much as bad manners are abhorred’
(Bryant H. McGill)

Onderzoek wijst uit dat communicatie voor circa 93% non-verbaal is. De overige 7% van onze communicatie betreft wat iemand daadwerkelijk zegt, de inhoud dus. Hoe je iets zegt wordt weer voor 38% bepaald door je stem en intonatie en maar liefst 55% door je uiterlijk en lichaamstaal.

Hoe je overkomt bepaalt met name hoe anderen naar je kijken en je beoordelen. Dit oordeel wordt in enkele seconden tot minuten gevormd. Deze zogenaamde ‘eerste indruk’ is van grote invloed op hoe je wordt beoordeeld. Het is dan ook zinvol om je omgangsvormen en gedragsregels op orde te hebben en te weten hoe je je hoort te gedragen. Als je laat zien hoe het hoort ontvang je respect en waardering van je gesprekspartner(s), word je eerder vertrouwd en geloofd. En niet onbelangrijk: je wordt eerder gekozen.

Doel

Tijdens de workshop worden de deelnemers per aandachtsgebied en/of verantwoordelijkheden getraind op alle facetten van (zakelijke) etiquette en dresscode in de persoonlijke presentatie. De deelnemers worden bewust gemaakt van de invloed van gedrag, houding, uiterlijk en lichaamstaal op hun persoonlijke presentatie en profilering. Een juiste presentatie van jezelf verhoogt je invloed, vertrouwen en geloofwaardigheid.

Doel is ook om de deelnemers persoonlijk advies te geven wat de geschreven en ongeschreven regels en de ‘do’s & dont’s’ zijn in de dagelijkse omgang met anderen.

Resultaat

De workshop geeft leert de deelnemers theoretische en praktische vaardigheden betreffende hoe je je kleedt en gedraagt bij iedere gelegenheid. De deelnemers doen kennis en ervaring op hoe zij door middel van hun persoonlijke presentatie doelgericht en zelfverzekerd kunnen overkomen. De deelnemers leren vaardigheden om zakelijker en klantvriendelijker over te komen en de geschreven en ongeschreven regels toe te kunnen passen, passend bij hun persoonlijkheid, de omgeving en de gelegenheid.

Doelgroep

De doelgroep bestaat uit eenieder die representatief wil overkomen, een boodschap dient over te brengen of zichzelf meer zichtbaarheid wil geven. Hierbij kan gedacht worden aan commerciële en representatieve functies, managers, leidinggevenden, sollicitanten, ondernemers en docenten. Zij die zich realiseren dat persoonlijke profilering en presentatie essentiële onderdelen zijn voor (commercieel) succes en een prettig, goed contact nemen deel aan deze workshop.

In feite is de workshop voor iedereen die dagelijks zijn of haar boodschap, dienst of product presenteert en kracht en vertrouwen wil uitstralen.

Onderwerpen	<ul style="list-style-type: none">* Omgangsvormen in persoonlijk contact: ontvangst gasten, kennismaken, begroeten, voorstellen, introduceren, en netwerken.* Hiërarchie in communicatie in de praktijk en 'voorrangsregels'.* Sociale (zakelijke) vaardigheden.* Visitekaartje.* Dresscode zakelijke kleding: wat draag je wel en wat draag je niet? Wanneer draag je wat en met welke boodschap?* Specifieke omgangsvormen per gelegenheid.
Werkwijze	<p>De workshop is interactief door middel van diverse opdrachten. Het aantal deelnemers per workshop kan bepaald worden op basis van afdeling, specialisme of functie. De exacte onderwerpen en het aantal deelnemers bepalen het aantal bijeenkomsten. Naast het werken in groepen is er ook voldoende aandacht voor individuele vragen van de deelnemers.</p>
Praktische gegevens	
Deelnemers	Minimaal 5 en maximaal 10 deelnemers
Duur	1 dag
Locatie	u-Men, Nijmegen
Tarief	€ 395,-
Inschrijfcode	ZE01
Opmerkingen	<ol style="list-style-type: none">1. Het tarief is inclusief lunch, materialen en naslagwerk.2. Het tarief is exclusief BTW.