
















**Meerdaagse
Programma's**
**Eendaagse
Trainingen**

Masterclass Persoonlijke Overtuigingskracht
 Masterclass Luisteren & Beïnvloeden
 Masterclass Overtuigen voor Financials
 Masterclass Presenteren
 Masterclass Debatteren
 Masterclass Overtuigen in de Media
 Opleidingstraject Communiceren voor Leiders
 Opleidingstraject voor Communicatieprofessionals

TED-waardig Presenteren					✓					
Helder Argumenteren		✓		✓		✓		✓		
Vlammen in het Vragenvuur		✓				✓	✓	✓		
Ontspannen Presenteren		✓			✓		✓			
Breinvriendelijk Beïnvloeden			✓	✓				✓	✓	
Actief Luisteren			✓					✓		
Doelgericht Pitchen			✓							
Speechen als Obama								✓	✓	
Slidedesign					✓				✓	
Speechwriting										✓
Voorzitten & Gespreksleiden								✓		
Framing voor Professionals										✓
Omgaan met de Media							✓			✓
Geavanceerde Debattechnieken						✓				
Cijfers Presenteren				✓						

Debatrix Werkwijze

Voor elke situatie willen wij de ideale oplossing leveren. Vanuit jaren trainingservaring ontwikkelt Debatrix bewezen trainingsmodules. Hiermee is het mogelijk om elke ontwikkelvraag op het gebied van presenteren en overtuigen te beantwoorden. Zo hebben wij voor specifieke situaties en doelgroepen programma's samengesteld. Denk hierbij aan leiderschapstrajecten, trajecten voor communicatieprofessionals of financials.

Voor ontwikkelwensen die wij vaak in combinatie tegenkomen hebben wij Masterclasses ontworpen. Voorbeelden zijn de Masterclass Persoonlijke Overtuigingskracht, de Masterclass Presenteren of de Masterclass Luisteren en Beïnvloeden.

Elke trainingsmodule duurt één dag (twee dagdelen) en bestaat uit speciaal ontwikkelde methodes en uitgebreid geteste werkvormen. Door de inhoudelijke aansluiting van deze trainingsmodules is het mogelijk om onze programma's te doorlopen in twee of vier dagen in plaats van drie of zes dagen.

Trainingen met effect

Bovendien krijgen onze trainingen nog meer effect dankzij de volgende elementen:



Make more Impact: Eigen casuïstiek

Voeg eigen casuïstiek toe aan een training en bereik meer impact. Met een relevante casus uit de organisatie zijn deelnemers gezamenlijk aan de slag met de organisatiedoelen, blijft de stof beter hangen en kan men er direct mee aan de slag.



Make it Personal: Persoonlijk-Ontwikkel-Plan

Met het Persoonlijk-Ontwikkel-Plan ontvangen deelnemers niet alleen feedback op hun ontwikkelpunten, maar krijgen zij tips en oefeningen op maat om hiermee aan de slag te blijven.



Make it Last: Feedbacksessie

Met een feedbacksessie krijgen deelnemers individueel of als team feedback op – opnames van - hun verhaal. Een waardevolle afsluiter van elk traject.



Life long learning

Steeds meer Learning & Development professionals hanteren het principe van 70/20/10. Hierbij gaat men uit van een verhouding van 70% learning-on-the-job, 20% peer-coaching en 10% training.

Debatrix biedt naast haar trainingen, masterclasses en programma's ook ondersteuning voor de invulling van de andere 90%.

Learning-on-the-job: Een leven lang leren

- ✓ Wekelijkse overtuigtips
- ✓ Persoonlijk OntwikkelPlan
- ✓ Casuïstiek op maat
- ✓ Debatrix Coach App

Peer-coaching: Van je collega's moet je het hebben

- ✓ Intervisie-formulieren
- ✓ Feedback-tool (Beta)
- ✓ Feedback sessies
- ✓ Debatrix Lunch- & Inspiratiesessies

Vergroot je overtuigingskracht met modules van Deatrix



TED-waardig Presenteren

In vijf stappen van informatie naar inspiratie.

Hoe maak je van de meest droge informatie een boeiend en inspirerend verhaal? Leer van de storytellingtechnieken van de 200 beste (en slechtste) TED-talks en ontdek hoe je van begin tot eind de aandacht vasthoudt.

Resultaat: Na TED-waardig presenteren heb je kennis van storytellingtechnieken en kun je deze toepassen op een Deatrix casus of die van jouw eigen organisatie.



Helder Argumenteren

Effectieve technieken om je boodschap te structureren.

Hoe breng je een boodschap terug tot de essentie en geef je structuur aan je verhaal zodat anderen jouw verhaal kunnen volgen? Je leert praktische betoogstructuren om jouw boodschap zo te verpakken dat anderen 'm eenvoudig kunnen volgen, begrijpen en doorvertellen.

Resultaat: Na Helder Argumenteren beheers je verschillende betoogstructuren en kun je deze toepassen op een casus uit jouw organisatie.



Vlammen in het Vragenvuur

Een krachtig en begripvol antwoord op iedere vraag.

Het goed beantwoorden van vragen is meer dan een inhoudelijke wedstrijd op 'het gelijk'. Het herkennen van 'de vraag achter de vraag' en hier begripvol op reageren is minstens net zo belangrijk. Met de technieken uit deze workshop wordt elke vraag een kans.

Resultaat: Na Vlammen in het Vragenvuur herken je vraagtypen en weet je hiermee om te gaan in een specifieke situatie, zoals bij het verdedigen van een nieuw project.



Ontspannen Presenteren

Voel je op je gemak en maak met iedereen contact.

Een spreker die 'lekker voor de groep staat' en contact weet te maken met het publiek zal sneller overtuigen. Leer hoe jij jouw publiek op een authentieke manier betrekt en waar jouw kracht ligt in de onverbale communicatie.

Resultaat: Na Ontspannen Presenteren weet je wat je kunt doen om authentiek over te komen en om je publiek echt te betrekken bij jouw verhaal.



Breinvriendelijk Beïnvloeden

Praktische overtuigstechnieken op basis van neurowetenschap & psychologie.

95-99% van onze dagelijkse besluiten gaan op basis van processen in ons brein waar wij ons niet bewust van zijn. Het herkennen van deze processen is van onschatbare waarde voor het realiseren van elk idee.

Resultaat: Je kent verschillende psychologische beïnvloedingstechnieken en weet deze toe te passen op een concrete casus.



Actief Luisteren voor Leiders

Leer hoe je beter kunt luisteren en anderen beter begrijpt.

Luisteren is zonder twijfel de belangrijkste vaardigheid om goed te kunnen overtuigen. Helaas is goed luisteren lastiger dan het lijkt: veel mensen horen wel wat iemand zegt, maar luisteren niet echt — laat staan dat ze de ander begrijpen. Deze interactieve training geeft inzicht in verschillende manieren van luisteren en behandelt technieken om anderen beter te begrijpen.

Resultaat: Je hebt inzicht in je eigen luisterstijl, je bent jezelf bewust van je eigen luistergewoonten en weet hoe je luistertechnieken kunt toepassen om anderen het gevoel te geven dat zij gehoord worden.



Doelgericht Pitchen

Breng jouw propositie of project kort en krachtig tot de kern.

Met weinig woorden en in een korte tijd, veel te zeggen. Daar gaat het om bij de workshop Overtuigend Pitchen. Leer jouw ideeën, organisatie en jezelf overtuigend te pitchen op een manier dat je de aandacht grijpt, jouw boodschap overbrengt en aanzet tot actie!

Resultaat: Je beheerst technieken om jouw verhaal snel tot de kern te brengen en je kent verschillende structuren om je boodschap in te verpakken. Direct toegepast op jouw eigen pitch.



Speechen als Obama

Geavanceerde technieken voor een inspirerend veranderverhaal.

Barack Obama deed een mislukte poging om afgevaardigde te worden namens zijn kiesdistrict, hij werd door de pers omschreven als “saai” en “humorloos”. In een heel korte tijd heeft hij veel geleerd. Je leert de belangrijkste technieken die hij nu met veel succes gebruikt.

Resultaat: Na deze workshop beheers je technieken uit de “Yes we Can”-speech en weet je hoe je deze kunt hanteren in je eigen situatie om mensen in beweging te krijgen.



Slide Design

Ontwerp professionele slides die jou én je publiek helpen.

Powerpoint presentaties zijn vaak onoverzichtelijk, vol met bulletpoints en dwingen het publiek en de spreker continue naar het scherm te kijken. Leer hoe het ontwerp van jouw presentatie kan bijdragen aan jouw boodschap en aan jouw verhaal. Laat je publiek versteld staan!

Resultaat: Je beheerst een aantal makkelijk en snel toe te passen technieken om je presentatie visueel overtuigender te maken.



Speechwriting

Schrijf een speech die mensen raakt en in beweging krijgt.

Een goede speech schrijven is helemaal niet makkelijk. Hoe begin je? Welke speechstructuur is het beste om te gebruiken? Hoe zorg je voor een mooie ‘cadans’ in je speech? En bovenal, hoe zorg je ervoor dat de speech goed wordt voorgedragen?

Resultaat: Je bent bekend met verschillende speechstructuren, speechannotatie-technieken en stijlfiguren. Aan het einde heb je de basis voor een goede speech te pakken.



Voorzitten & Gespreksleiden

Speciaal voor leiders die de groep het woord willen geven.

Zowel een goede voorzitter als een goede gespreksleider geven niet enkel het woord. Zij houden de doelstellingen scherp, houden de discussies overzichtelijk en faciliteren interactie tussen de deelnemers. Goede voorzitters en gespreksleiders worden herinnerd omdat het publiek voelt hoe belangrijk zij zijn.

Resultaat: Je beheerst technieken waarmee je elke bijeenkomst snel kunt voorbereiden en hoe je kunt omgaan met verschillende typen deelnemers en soorten bijeenkomsten.



Framing voor professionals

Kies de juiste context en leer welke woorden werken.

Wie de terminologie bepaalt in een discussie, vergadering of debat, staat al direct met 1-0 voor. Terminologie bepaalt namelijk beeldvorming en beeldvorming bepaalt draagvlak.

Resultaat: Tijdens deze workshop leer je hoe je zelf woorden kunt gebruiken om meer draagvlak te krijgen voor jouw plannen, offertes en ideeën. Toegepast op een situatie uit jouw praktijk.



Omgaan met de media

Leg de basis voor succesvolle optredens in de media.

Waar duizenden meningen vechten om voorrang is het steeds lastiger om jouw boodschap in de media te krijgen. Hoe verpak je jouw boodschap dat het nieuwswaarde krijgt? En hoe bouw je een relatie op met de media? Daarnaast leren wij je hoe je de regie kunt houden tijdens een interview en jouw belangrijkste boodschap voor het voetlicht brengt.

Resultaat: Je hebt inzicht in de werking van een nieuwsredactie, je bent je bewust van hoe je overkomt en hoe het 'spel gespeeld wordt'.



Geavanceerde debattechnieken

Vaker overtuigen in zware debatten.

Je herkent het wel: de beste reactie schiet je te binnen lang nadat je er wat aan hebt. Hoe bedenkt je sneller de juiste reactie? Hoe ga je om met vervelende debattrucs? En hoe herken je de zwakste punten in ieder betoog?

Resultaat: Leer eenvoudig overeind te blijven tijdens iedere discussie.



Cijfers Presenteren

Onmisbare presentatietechnieken voor financials.

Cijfers presenteren en ervoor zorgen dat je publiek het begrijpt, zónder dat zij hun aandacht verliezen. Leer de kunst van het presenteren van cijfers met impact.

Resultaat: Je hebt inzicht welke grafieken je wanneer het beste kunt inzetten, je kent een aantal krachtige behavioral economics principes en je weet hoe je cijfers overtuigingskracht geeft.