

www.oi.nl

Verkopen zonder macht

Onderwerp

Een lijnmanager kan wat projectmanagers, projectleiders en adviseurs niet of veel minder makkelijk kunnen: positionele macht mobiliseren om dingen voor elkaar te krijgen. Soms is het nodig, maar we doen het niet graag, omdat positioneel machtsgebruik de kiem van conflicten zaait en niet samenbindt. Methoden en technieken die de kracht van argumenten gebruiken doen dat wel.

Doelgroep

Projectleiders, projectmanagers, lijnmanagers en adviseurs met tenminste vijf jaar ervaring in het leiden van complexere klussen in een mix van inhoud en omgeving.

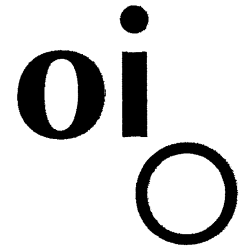
Aanleiding

Als resultaatverantwoordelijke moet je zaken voor elkaar krijgen en meestal ben je daarvoor van de medewerking van anderen afhankelijk. Het gaat erom dat je anderen zich laat verbinden met wat jij wilt bereiken. Die binding komt echter niet zomaar tot stand. De meeste mensen houden niet van vernieuwing, en gaan sowieso op zoek naar de meerwaarde die er voor hen inzit. Binding die met positionele macht is afgedwongen, is niet duurzaam. En wat te doen, als je helemaal geen positionele macht hebt? Welke alternatieven zijn er?

Doel

In deze workshop:

- zet je voor een actuele klus op een rij welke doelen je wilt bereiken en resultaten je wilt realiseren;
- inventariseer je, wie je daarbij nodig hebt;
- leer je methoden en technieken om personen en partijen te binden aan wat je wilt zonder positionele macht te gebruiken;
- beproef je een en ander in de praktijk en pas je naar aanleiding daarvan je handelen aan.



www.oio.nl

Praktische zaken

- Groepsgrootte in overleg
- Deelnemers bereiden zich door middel van een korte huiswerkopdracht voor
- De workshop bestaat uit een dag en een dagdeel, met een tussenruimte van plusminus vier weken
- Marie-Josée Dries en Gert van der Kolk van OIO geven de workshop