

Beschikbare modules voor OWNIT VR-training

	Module (Engels, en Nederlands)	Doel Rollenspel (scenario)	College (lecture)
1	Filter	Nvt	Toelichting op één van de kernprincipes van communicatie, namelijk dat iedereen de wereld bekijkt via zijn eigen Filter en daarmee zijn eigen beleving heeft van de werkelijkheid. Verduidelijking van de mindset die je helpt in interactie met andere filters.
2	Omgaan met Emoties	Nvt	In dit college onderzoeken we de mogelijke reacties op de basisemoties verdriet, angst en boosheid. Een actrice geeft een voorbeeld van zowel effectieve als niet-effectieve reacties en we behandelen de 3 stappen voor een constructieve reactie op deze emoties.
3	Omgaan met Weerstand	Ervaren en experimenteren hoe effectief om te gaan met weerstand.	1. De rouwcurve die typisch wordt doorlopen bij verandering en hoe mensen daarmee omgaan. 2. Het type reactie dat niet leidt tot een effectieve oplossing, de zogenoemde Neanderthaler reacties. 3. Het proces van erkennen. De manier om op een constructieve manier om te gaan met weerstand.
4	Omgaan met een Persoonlijke Aanval	Omgaan met emoties van anderen en jezelf, het stellen van duidelijke grenzen en het behouden van de relatie.	1. Omgang met zowel je eigen emoties als die van de ander bij een persoonlijke aanval. 2. Stellen van grenzen in een dergelijke situatie. 3. Wat is identificatie en hoe ontkom je hieraan.
5	Constructief feedback geven	Ervaren en experimenteren hoe feedback te geven en te ontvangen op constructieve wijze.	Toelichting op de mindset van feedback en het POCAR model, dat helpt om op constructieve wijze feedback te geven.

OWNIT.

6	Meesterlijk Luisteren	Ervaren en experimenteren met het luisteren op verschillende niveaus, het stellen van de juiste vragen, de verleiding weerstaan om te snel met een oplossing te komen, maar het geduld op te brengen om de vraag achter de vraag te achterhalen.	1. Mindset van luisteren 2. Valkuilen bij luisteren 3. Vaardigheden om te luisteren a. Erkennen b. Observeren (delen), c. Vragen d. Samenvatten
7	De Kracht van het Compliment	Ervaren en experimenteren hoe complimenten te geven en ontvangen.	1. De kritische succes factoren bij het geven van een compliment 2. Valkuilen bij het ontvangen van een compliment.
8	Bespreken van de Interpersoonlijke samenwerking	Het evalueren van samenwerking, niet alleen op inhoud en proces maar op interpersoonlijk niveau.	Dit college geeft inzicht hoe interpersoonlijke samenwerking effectief kan worden besproken. De trainer bespreekt het evolutie model en de vragen die jou helpen om effectieve gesprekken te hebben met collega's.
9	Niet-Hiërarchisch Leiderschap (Delegeren)	Effectief delegeren van taken als je geen hiërarchische verhouding hebt tot collega's (en zelfs als je dat wel hebt).	1. Het belang van delegeren 2. De mindset voor delegeren 3. De 5 stappen om effectief te delegeren en het volle potentieel van teamgenoten te benutten 4. Valkuilen bij delegeren zonder hiërarchie
10	Strategische Verkoopgesprekken	Oefenen en ervaren van het voeren van een strategisch verkoopgesprek gericht op de waarde voor de klant in plaats van focus op het product	De 5 stappen die je doorloopt om een verkoopgesprek te richten op strategische waarde voor de klant. Het verschil tussen waarde creëren op lange termijn en strategisch niveau versus het oplossen van een ad hoc probleem.
11	Facilitating a virtual meeting (Alleen Engels)	Oefenen en ervaren van de vaardigheid van het effectief faciliteren van online meetings	Dit college neemt je mee door de uitdagingen van virtuele vergaderingen en biedt vijf stappen om een dergelijk overleg effectief te faciliteren.