

Constructieve Gespreksvoering

Een positieve wending in een lastig gesprek

Boos, verdrietig of bang, er kan veel omgaan in het hoofd van de patiënt. Herkent u dit? Hoe speelt u daar met uw voorlichting op in? Hoe gaat u om met de patiënt die alles al gelezen heeft op internet en u sommeert dat medicijn voor te schrijven? En dan nog uw managementtaken.... Hoe overtuigt u uw praktijkmedewerkers van die nieuwe werkwijze? En hoe gaat u om met die collega die er telkens weer in slaagt om de negatieve aspecten van uw voorstel uit te vergroten?

Kortom: Hoe kunt u tijdens gesprekken effectief ingrijpen en met behoud van de relatie uw doel bereiken?

Deze training geeft u inzicht in de wisselwerking tussen verschillende gedragsstijlen. U zult leren dat het niet altijd effectief is om op een intuïtieve manier te reageren op gedrag. Bijvoorbeeld aanvallen lokt verdedigen uit, maar kiest u een andere manier van reageren, dan kunt u met meer gemak uw doel bereiken in een gesprek. Na afloop van de training weet u hoe u beter invloed kunt uitoefenen op anderen, zonder uw eigen stijl van communiceren geweld aan te doen.

DOELSTELLING

Deze nascholing geeft u - aan de hand van een helder communicatiemodel (de 'Roos van Leary') - inzicht in de wisselwerking tussen verschillende gedragsstijlen. In uw dagelijks handelen als huisarts, medisch specialist, praktijkondersteuner of apotheker, kunt u veel voordeel ondervinden van effectieve communicatie. U zult ontdekken dat het niet altijd effectief is, om op een voor u natuurlijke manier te reageren op gedrag van anderen. Na het volgen van deze nascholing bent u beter in staat op een effectieve wijze om te gaan met lastige gesprekken met patiënten, collegae en/of medewerkers.

INHOUD NASCHOLING

- Korte introductie communicatiemodel 'Roos van Leary'.
- Herkennen van effectief en niet effectief gedrag bij jezelf in relatie tot anderen.
- Oefenen met behulp van een acteur in verschillende praktijksituaties.
- Feedback van trainer en acteur.
- Evaluatie met tips en persoonlijke actiepunten.

DOELGROEP

Huisarts, medisch specialist, praktijkondersteuner en apotheker.

DOCENT

Nicoline van Leeuwen verzorgt vanuit haar bureau MediPraction nascholingen in de medische en farmaceutische branche. Deze nascholingen zijn vooral gericht op praktijkmanagement in de breedste zin van het woord; bijvoorbeeld samenwerken in maatschap, HOED of andere vorm, personeelsmanagement, klantgerichte triage en persoonlijke effectiviteit en time management. Haar kennis en ervaring uit bedrijfsleven en als praktijkmanager verwerkt ze in haar trainingen. Haar uitgangspunt is uw praktijk. Dit maakt de geleerde vaardigheden praktisch en direct toepasbaar.

DUUR NASCHOLING

3 tot 6 uur

N.B. Als verdieping of follow-up op deze nascholing wordt u in een verdiepingsmodule in staat gesteld om uw eigen casuïstiek te oefenen met een trainingsacteur

ACCREDITERING Heraccreditering kan voor drie uur door Pfizer bv worden aangevraagd bij:- College voor

Accreditering Huisartsen van de KNMG.- Accreditatie Bureau Medisch Specialisten.
- KNMP.

AANTAL DEELNEMERS

8 tot 15

EIGEN BIJDRAGE

€ 95,- p.p. incl. 19 % BTW.

DEELNAME

Deelnemen aan een nascholing doet u meestal in de avonden na een drukke werkdag. Daarom stelt Pfizer u graag in de gelegenheid om deze nascholing in uw directe omgeving bij te wonen. Met als bijkomend voordeel dat u naschoolt met voor u bekende collegae en ook de mogelijkheid heeft om regionale casuïstiek in te brengen.

Bent u geïnteresseerd? Uw contactpersoon bij Pfizer informeert u graag over de mogelijkheden om deze nascholing in uw directe omgeving of specifiek voor uw samenwerkingsverband te organiseren. Voorwaarde is wel dat er minimaal 8 deelnemers zijn.

MEER WETEN?

Heeft u de gegevens van uw contactpersoon bij Pfizer niet bij de hand? Neemt u dan gerust contact op met Pfizer Partners in Practice via ☎ 010 – 406 42 60

© Copyright Pfizer bv te Capelle aan den IJssel / januari 2012