

Haal meer profijt uit trainingen

Twijfel jij soms ook aan het nut van communicatietrainingen?

Je regelt voor een onzekere medewerker een assertiviteitstraining, je zorgt dat een veelbelovende medewerker een training voor leidinggevenden krijgt en je organiseert een training zakelijk onderhandelen voor je verkopers. De medewerkers zijn enthousiast en geven aan veel te hebben geleerd. Toch vind je dat de gewenste veranderingen maar langzaam op gang komen. Wat kun je doen om meer en sneller profijt te hebben van trainingen?

Trainingen geven een basis

Tijdens communicatietrainingen krijgen de deelnemers meer inzicht in hun eigen gedrag. Ze leren hoe ze meer kunnen bereiken door zich net iets anders te gedragen dan ze gewend zijn. Ze gaan naar huis met waardevolle inzichten, bruikbare tips en goede voornemens om in de praktijk toe te passen. Het zijn belangrijke voorwaarden om zich ten opzichte van collega's of klanten effectiever op te kunnen stellen, maar het garandeert nog niet dat ze dat ook gaan doen.

Oefenen in de praktijk

In de praktijk blijkt het voor de meeste mensen niet eenvoudig om hun gedrag te veranderen. Op het werk worden ze verrast door wat een ander doet of zegt. Reageren als vanouds is dan de eerste reflex. Het eigen maken van nieuw gedrag vraagt om aandacht, reflectie en oefening in de praktijk totdat het vanzelf gaat.

Drie manieren om meer profijt uit trainingen te halen

Je kunt, als verantwoordelijke voor het personeel, het proces van aandacht, reflectie en oefening op meerdere manieren ondersteunen. Niet alleen halen de betrokken medewerkers hierdoor meer profijt uit hun training, ook andere collega's profiteren mee van het leerproces van hun collega. En dat is in het voordeel van iedereen.

1. Laat medewerkers een presentatie houden

Maak er een gewoonte van dat iedereen die een communicatietraining heeft gevolgd een presentatie houdt, bijvoorbeeld tijdens een werkoverleg. Tijdens deze presentatie vertelt diegene wat hij bij de training heeft geleerd en op welke wijze hij dit in de praktijk wil gaan toepassen met eventueel nog enkele tips, adviezen of een verzoek aan zijn collega's. Nodig de andere collega's uit om vragen te stellen over de inhoud van deze presentaties.

2. Evalueer elke training

Maak er een gewoonte van dat de leidinggevende met een medewerker een gevolgde training evalueert. Tijdens dit evaluatiegesprek worden afspraken gemaakt zodat de goede voornemens van de medewerker na afloop van de training ook daadwerkelijk in acties worden omgezet.

3. Zet een ervaren collega in als coach

Heeft iemand een training gevolgd om zich voor te bereiden op de functie van leidinggevende of verkoper? Vraag dan aan een ervaren leidinggevende of verkoper om na afloop van de training gedurende enige tijd zijn coach te zijn. Deze coach voert op vaste tijden een gesprek, waarin hij de afgelopen weken evalueert, persoonlijke feedback geeft en opkomende vragen bespreekt.

Wil jij het 'leren van elkaar' binnen jouw bedrijf stimuleren?

Schrijf je dan nu in voor mijn gratis E-zine P&agrO en ontvang tevens het **gratis mini Ebook "Gedrag van collega's coachen"** met waardevolle adviezen, praktische tips en een handige checklist, waarmee ervaren leidinggevenden of verkopers direct aan de slag kunnen als coach van hun minder ervaren collega's.