

Diploma	Projectassistent
Examen	Persoonlijke ontwikkeling / Overtuigen en inspireren
Examenbureau	Examenbureau LSSO
Niveau	MBO 4+ / HBO
Vrijstelling	Niet mogelijk
Bijzonderheden	Er is geen specifieke vooropleiding vereist. Aanbevolen instapniveau: LSSO-vakdiploma, Schoevers, mbo-4, havo, vwo, hbo, bij voorkeur met werkervaring in de kantooromgeving.

Onderdeel: Overtuigen en inspireren									
K = Kennisvragen		B = Begripsvragen		T = Toepassingsvragen		A = Analysevragen			
1 Overtuigen						K	B	T	A
1.1	Kandidaat onderkent het belang van zelfvertrouwen op het vermogen om te beïnvloeden en te overtuigen.	X	X						
1.2	Kandidaat kent de rol van argumenten bij het overtuigen van een standpunt.	X	X	X					
1.3	Kandidaat kent de begrippen bewering, onderbouwing, redenering, argument (goed of slecht), drogreden, argumentatietruc, tegenargument.	X	X	X					
1.4	Kandidaat herkent de verschillende typen van goede argumenten: voorbeeld geven, vergelijking maken, verwijzen naar bron, reden geven.								
1.5	Kandidaat herkent de verschillende typen van slechte argumenten: niet op de hoogte zijn, leggen van verkeerd verband, valse vergelijking maken, goed bekendstaande bron suggereren.								
1.6	Kandidaat kan goede van slechte argumenten onderscheiden.	X	X	X					
1.7	Kandidaat kent het begrip argumentatietrucs, en herkent de verschillende argumentatietrucs: belachelijk of verdacht maken, bluffen of imponeren, valse suggestie wekken, mening opdringen.	X	X						
1.8	Kandidaat kent de invloed van stemgebruik, intonatie en non-verbaal gedrag op de overtuigingskracht.	X	X						
1.9	Kandidaat kent de duwstijl en de trekstijl als beïnvloedingsstijlen.	X	X						
1.10	Kandidaat kent het overtuigen en het aansporen als duwstijlen, en begrijpt hoe deze stijlen toe te passen.	X	X						
1.11	Kandidaat kent het onderzoeken en het inspireren als trekstijlen, en begrijpt hoe deze stijlen toe te passen.	X	X	X					
1.12	Kandidaat kan de overtuigingsstijlen toepassen en weet wanneer welke stijl het beste toegepast kan worden.	X	X	X					
1.13	Kandidaat herkent het gebruik van macht als factor om te beïnvloeden, weet de voor- en nadelen van het gebruik van macht en is in staat te beoordelen wanneer macht gebruikt mag worden bij het beïnvloeden.								
2 Inspireren						K	B	T	A
2.1	Kandidaat onderkent de invloed van het zelfvertrouwen op het vermogen om te inspireren.	X	X						
2.2	Kandidaat onderkent de invloed van taalgebruik, intonatie en non-verbaal gedrag op het vermogen om te inspireren.	X	X	X	X				
2.3	Kandidaat kent een aantal technieken om te inspireren, waaronder de herhaling en storytelling.	X	X	X	X				
2.4	Kandidaat kent de begrippen elevatorpitch, pitch en TEDX-toespraak.	X	X	X	X				
2.5	Kandidaat heeft actief geoefend met het houden van een (elevator)pitch en een TEDX-toespraak.	X	X	X	X				

3 Examenverslag		K	B	T	A
3.1	Kandidaat schrijft een examenverslag ter reflectie op het eigen vermogen om te overtuigen en te inspireren.	X	X	X	X
3.2	Kandidaat omschrijft in het examenverslag de mate waarin de training Overtuigen en inspireren invloed heeft gehad/zal hebben op het eigen vermogen om te overtuigen en inspireren.	X	X	X	X
3.3	Kandidaat reflecteert in het examenverslag op de verschillen in uitkomst bij het overtuigen en/of inspireren, en gebruikt hiervoor de STARR-methode.	X	X	X	X
3.4	Kandidaat is in staat in een examengesprek zijn/haar ervaringen met overtuigen en inspireren te delen, toe te lichten en van een waardeoordeel te voorzien.	X	X	X	X
	Kandidaat is in staat in een examengesprek de groei in het vermogen om te overtuigen en inspireren te delen, toe te lichten en van een waardeoordeel te voorzien.				