|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Onderdeel** | **Waardering** |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Inleiding gesprek** | **Onvoldoende** | **Voldoende** | **Goed** |
| 1 | Je stelt –met ‘’social talk’’- de ander op zijn gemak |  |  |  |
| 2 | Je verduidelijkt de rollen van de gesprekspartners |  |  |  |
| 3 | Inleiding van het gesprek |  |  |  |
| 4 | Je stelt (samen) vast welk doel je wilt bereiken |  |  |  |
| 5 | Je geeft aan wat het verloop (de structuur) van het gesprek is |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Gesprek** |  |  |  |
| 6 | De gespreksvoerder heeft informatie verzameld |  |  |  |
| 7 | De gespreksvoerder wisselt informatie uit met de gesprekspartner |  |  |  |
| 8 | Helpen het gedrag te veranderen van de gesprekspartner |  |  |  |
| 9 | Gesprekspartner aan het nadenken zetten |  |  |  |
| 10 | Vragen beantwoorden |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Afsluiting gesprek** |  |  |  |
| 11 | Vat de inhoudt van het gesprek samen |  |  |  |
| 12 | Je controleert of de ander het eens is met jouw samenvatting |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Houding gespreksvoerder** |  |  |  |
| 13 | Heeft een open/ geïnteresseerde houding |  |  |  |
| 14 | Stelt goede vragen ( afwisseling open/ gesloten vragen) |  |  |  |
| 15 | Maakt oogcontact tijdens het gesprek |  |  |  |
| 16 | Heeft een actieve luisterhouding |  |  |  |
| 17 | Praat vanuit de ik-vorm |  |  |  |
| 18 | Zit in de juiste gespreksopstelling/ afstand |  |  |  |

**Beoordelingsformulier informatief gesprek**

Naam student:…………………………………………… Naam gesprekspartner:………………………………………………

Observator: ………………………………………………. Datum:……………………………………………………………………….

**Top(s):** ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Tip(s):**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………