

>>> www.ifbd.be/nl/management-opleiding

>>> WRITER'S CLASS

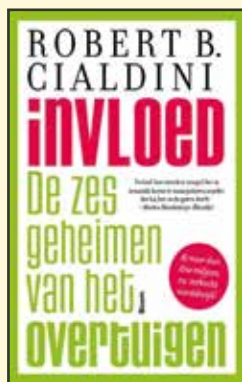
nieuw
programma !

2019

De 6 geheimen van het overtuigen volgens Cialdini

Onbewust beïnvloeden ...

Zes krachtige technieken
om alles gedaan te krijgen



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

DE 6 GEHEIMEN VAN HET OVERTUIGEN VOLGENS CIALDINI



Unieke & inspirerende workshops
over leiderschap, management
en communicatie.

WRITER'S CLASS

Onder de deskundige leiding van:

Pacelle Van Goethem

Coach, Onderzoeker & Trainer



IFBD

Institute for Business
Development

Wij doen mee ...



www.bosplus.be



Waarom deze writer's class?

ROBERT CIALDINI: "HET IS NIET DE KUNST, MAAR DE WETENSCHAP VAN HET OVERTUIGEN ..."

Als manager gebruikt u dagelijks verschillende beïnvloedingstechnieken om met uw medewerkers, klanten of management te communiceren. Soms bent u zich daarvan bewust, maar veel vaker gebeurt dit onbewust. Hoewel het uitvoeren van invloed een intuïtief proces blijft, kunt u dit proces heel bewust sturen. Hoogleraar Psychologie en Marketing Robert Cialdini beschrijft in zijn bestseller 'Invloed' de zes wetenschappelijk bewezen beïnvloedingsstrategieën:

1. Wederkerigheid
2. Commitment en Consistentie
3. Sociale bewijslast
4. Sympathie
5. Autoriteit
6. Schaarste

Deze zes principes brengen u dichter bij succesvol overtuigen en beïnvloeden.

PACELLE VAN GOETHEM: "OVERTUIGEN KUNT U LEREN OF HOE GEBRUIKT U DEZE ZES PRINCIPES OP UW WERKPLEK ..."

Overtuigen is een vrij technische aangelegenheid. Het is immers de mix van een juiste boodschap, op een geloofwaardige manier gebracht door iemand die uw vertrouwen verdient en ook krijgt. Onderzoekers – waaronder dr. R. Cialdini en Pacelle van Goethem, uw expert-docente – ontdekten welke mechanismen leiden tot overtuiging en impact. En deze mechanismen leert u gedurende deze unieke Writer's Class.

Pacelle deelt vaak het podium met dr. Cialdini. In deze workshop vertaalt zij zijn onderzoekswerk naar uw praktijk. Aan de hand van oefeningen, voorbeelden en cases leert zij u hoe u collega's, klanten en groepen meekrijgt in uw verhaal. Want of u nu marketeer, HR manager of leidinggevende bent ... u wilt de dingen gedaan krijgen.

EN HOE OVERTUIGT U ...

Want welke mechanismen zorgen ervoor dat u ja zegt tegen een aanbieding waar u eigenlijk niet op zit te wachten? Welke technieken gebruiken verkopers en anderen die iets van u gedaan willen krijgen? Waarom krijgen sommige managers alles gedaan van hun medewerkers? En hoe kunt u deze technieken zelf ook toepassen?

6 SUPERKRACHTIGE TECHNIEKEN OM ALLES GEDAAN TE KRIJGEN

In deze workshop staat uw praktijk centraal. Pacelle vertaalt deze zes principes naar uw werkplek. U leert onzekerheid en twijfel te elimineren, goodwill te creëren, mensen in actie te krijgen én te houden, gebruik te maken van angst of schaarste, keuzestress te mijden, weerstand te counteren, de hefboomen van autoriteit en respect in te zetten, sympathie als wapen te gebruiken ... Kortom, u leert krachtige principes om op een positieve manier mensen (klanten, medewerkers én managers) te beïnvloeden.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"De zes geheimen van het overtuigen" maakt deel uit van de Writer's Class. Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

Uw schrijver-trainer



Pacelle Van Goethem

Pacelle van Goethem is coach, onderzoeker en spreker op het gebied van overtuigen, stem en invloed. Zij is spraak-, taal-, en stempatholoog, specialiseerde zich verder bij "Psychologie en Massacommunicatie" en deed onderzoek aan de Radboud Universiteit en Het Medisch Academisch Centrum Groningen. Zij ontdekte de spectaculaire samenhang tussen spanning en overtuigen. Begin 2009 verscheen haar boek "Ijs verkopen aan Eskimo's. De psychologie van overtuigen." In 2018 verscheen 'True Persuasion : the logic of charisma'. Pacelle verzorgt workshops, lezingen en seminars. Haar interventies zijn interactief en geven iedereen direct bruikbare methoden. Naast onderzoek en lezingen begeleidt ze mensen uit het bedrijfsleven en politiek in persoonlijke overtuigingskracht. Dr. Robert Cialdini, professor psychologie aan de Arizona State University, onderzoeker en auteur van 'Invloed' omschrijft haar werk als volgt: "...Pacelle van Goethem has accomplished something rare, weaving together just the right combination of research and practical application ..." Pacelle is een geboren verteller en weet als geen ander op een compleet natuurlijke manier overtuiging en verleiding aan elkaar te verbinden.

"... Pacelle van Goethem has accomplished something rare: weaving together just the right combination of research and practical application ..."

Dr. Robert B. Cialdini
Professor Psychology
Arizona State University



Overzicht writer's class



INTRODUCTIE - ONBEWUSTE BEÏNVLOEDING: DE 6 PRINCIPES VAN CIALDINI

- Onmiddellijke invloed: oeroude volgzaamheid in een geautomatiseerde wereld.
- Vragen en doelen van de dag.

PRINCIPE 1 - WEDERKERIGHEID: "WIE GEEFT, DIE KRIJGT ..."

- Het aloude geven en nemen: "I may need to ask you a favour ..."
- Waarom mensen met je instemmen als je ze iets geeft of ze iets weigeren.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

PRINCIPE 2 - CONSISTENTIE: "WIE A ZEGT ..."

- Innerlijke spookbeelden.
- Hoe mensen beïnvloedbaar zijn omdat ze een richting zijn ingeslagen.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

PRINCIPE 3 - SOCIALE BEWIJSLAST: "3 WETEN MEER DAN 1 ..."

- Groepsdruk & "3 weten meer dan 1 ..."
- Wat de omgeving te maken heeft met onze keuzes en beslissingen.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

PRINCIPE 4 - SYMPATHIE: "WIE KAN MICHELLE OF BARACK WEERSTAAN ..."

- Conditionering en associatie.
- Hoe aantrekkingskracht werkt en ons laat instemmen met mensen die ons aardig lijken.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

PRINCIPE 5 - AUTORITEIT: "ALS LAGARDE HET ZEGT ..."

- Waarom we gezag accepteren.
- Hefbomen voor autoriteit en respect.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

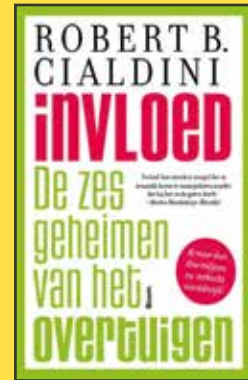
PRINCIPE 6 - SCHAARSTE: "NU OF NOOIT ..."

- De Kahneman-paradox of "U heeft nog een uur om te beslissen ..."
- Hoe onze weerstand om iets te verliezen ons leven en onze keuzes beïnvloedt.
- Praktische tips om collega's en relaties in groepen mee te krijgen.

TERUGBLIK EN SAMENVATTING

- Persoonlijke take-aways.
- Evaluatie & slot.

DE ZES GEHEIMEN VAN HET OVERTUIGEN



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Aan de hand van boeiende theorie en herkenbare praktijkvoorbeelden laat Robert Cialdini in deze internationale bestseller zien hoe beïnvloeding werkt. Hij ging daarvoor drie jaar undercover bij autodealers, fondsenwervers, reclamemakers en telemarketeers.

WIE IS DR. ROBERT CIALDINI?



Meester-psycholoog en overtuiger, Dr. Robert Cialdini, omschrijft in zijn beroemde boek 'Influence' (Invloed) de zes overtuigingsprincipes die de basis vormen van elk beïnvloedingsproces. In zijn megaseller, met intussen meer van 3.000.000 exemplaren verkocht, toont Dr. Cialdini aan hoe u die zes manieren van beïnvloeden zelf in de praktijk kunt brengen en er uw voordeel uit kunt halen. Hij is de meest geciteerde wetenschapper over 'beïnvloeding' wereldwijd.

VERLOOP WRITER'S CLASS:

08.30	Ontvangst, registratie & koffie.
09.00	Start van de writer's class (met voorstelling van de docent).
12.30	Lunch.
17.00	Einde van de writer's class..

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

