IFBD
Institute for Business Development

2027

Zes krachtige technieken om alles gedaan te krijgen ...

De 6 geheimen van het overtuigen volgens Cialdini

Onbewust beïnvloeden ...



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!



Onder de deskundige leiding van:

Pacelle Van Goethem
Coach, Onderzoeker & Trainer

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

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 uitoefenen 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 hefbomen 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.

> *"... Pacelle has accomplished something rare: weaving together just the right combination of research and practical application ..."*
>
> Dr. Robert B. Cialdini - Professor Psychology
> Arizona State University

De docente



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 ontspanning 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 pyschologie 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.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Invloed - de zes geheimen van het overtuigen**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma

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 je 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.





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 overtuigings-principes 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.

Timing cursus

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

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

De 6 geheimen van het overtuigen volgens Cialdini

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.