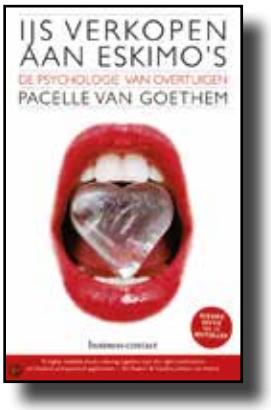
IFBD
Institute for Business Development

2027

Leer onzichtbaar overtuigen en vergroot zo je invloed

De psychologie van overtuigen



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?

SOMMIGEN GELOOF JE … WAAROM? DAAROM!

Sommige mensen geloof je gewoon. Zij krijgen alles gedaan en komen met alles weg … Ze krijgen iedereen warm voor hun ideeën, ze krijgen weken tijd en budget los en krijgen zelden de wind van voor. Hun 'gun-factor' is zo sterk en toch vertel jij inhoudelijk net hetzelfde … Waar zit het verschil???

HET GEHEIM VAN OVERTUIGEN

Hoe gaat overtuigen in zijn werk? Wat geeft ons invloed en overtuigingskracht? Wat is de kracht van echte overtuigers? Hoe kan het dat sommige mensen meer voor elkaar krijgen dan anderen en dat niet altijd het beste plan wint?… Overtuigen lijkt magie, maar niets is minder waar. Overtuigen gaat volgens wetmatigheden. Ontdek in deze opleiding de psychologie en de wetenschap achter overtuigen: ontdek hoe invloed werkt, wat er in ons brein gebeurt en hoe cruciaal ontspanning is. Ontdek wat je kunt bereiken met je stem en leer de beste en meest effectieve methoden voor invloed en overtuigingskracht.

OVERTUIGEN ALS PROFESSIONAL

Wat geeft invloed en persoonlijke overtuigingskracht? Wat deed Obama precies en hoe kon Bernard Madoff zo lang zo veel mensen overtuigen? Waarom wint niet altijd degene die gelijk heeft? Wat maakt de inhoud sterk?

METERS KENNIS GEBUNDELD

Pacelle ontdekte de wetmatigheden van overtuigen en komt ze graag onthullen in deze workshop met de belangrijkste en laatste wetenschappelijke inzichten, de mooiste voorbeelden en met verbluffend simpele technieken.

DE ECHTE PSYCHOLOGIE VAN HET OVERTUIGEN

Deze workshop behandelt de psychologie van overtuigen: hoe ons brein werkt als we overtuigd raken en wat nodig is om anderen te overtuigen, maar ook je persoonlijke stijl en wat je kunt doen om je persoonlijke overtuigingskracht te versterken. Bovendien gaat Pacelle in op de best practices en psychologische invloed. Verwacht geen conceptueel verhaal, maar een wetenschappelijk onderbouwd practicum. Een daglang werklabo waarbij jij leert hoe je mensen overtuigt. Niet morgen, maar nu!

"Dank voor het aanreiken van zo veel bruikbare tips. Super!"

De docent-auteur



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." Ook van haar hand is het luisterboek op CD: "De Psychologie van Overtuigen." Inmiddels is in 2013 een integraal herziene editie uitgekomen van "IJs verkopen aan Eskimo's", met extra tips en inzichten en tal van nieuwe onderzoeksresultaten.

Pacelle verzorgt workshops, lezingen en seminars. Haar lezingen zijn interactief en geven iedereen direct bruikbare methoden. Naast onderzoek en lezingen begeleidt ze mensen uit het bedrijfsleven en politiek in persoonlijke overtuigingskracht.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Ijs verkopen aan eskimo's**" 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

ONZICHTBAAR OVERTUIGEN

"Being president is like running a cemetery. You've got a lot of people under you and nobody's listening."
- Bill Clinton

BLOK1: HOE WERKT OVERTUIGEN? – SNELCURSUS BREINKUNDE VOOR OVERTUIGERS (THEORIE)

De psychologie van overtuigen: Hoe werkt invloed en overtuigen? En hoe werkt ons brein bij overtuigen? Welke neurofysiologische en psychologische processen spelen een rol? Waarom zijn we in de ene situatie succesvoller dan in de andere? Hoe zit het met irrationaliteit, rationaliteit en gelijk krijgen? Hoe kan je je overtuigingskracht als manager vergroten: het model van invloed.

BLOK 2: JOUW OVERTUIGENDE STIJL – WELKE STIJL PAST BEST BIJ JOU? (THEORIE EN OEFENINGEN)

- **Impact hebben**
  Vertrouwen winnen en uitstralen waaruit blijkt dat u resultaat gaat halen. Wat maakt dat mensen meer informatie delen, instemmen of luisteren naar advies?

- **De 3 stijlen van overtuigen**
  Ontdek uw eigen stijl en de voordelen ervan. Strategisch overtuigen: ontdek ook de valkuilen van uw eigen stijl en hoe u andere stijlen kunt toevoegen om het nadeel te compenseren.

- **De les van de Koning**
  Pacelle's beroemde 2 minuten oefening die u leert onmiddellijk autoriteit uit te stralen.

- **Filmvoorbeelden & tips**

OVERTUIGEN & BEÏNVLOEDEN ALS MANAGER

"I don't care how much my ministers talk, as long as they eventually do what I say."
- Margaret Thatcher

BLOK 3: VERSTERK JE EIGEN STIJL - WORD BIJZONDER EN ONVERGETELIJK (THEORIE EN OEFENINGEN)

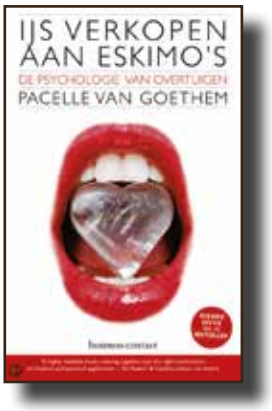
Versterk je overtuigingskracht: Leren van Jeremy Clarkson, Christiane Amanpour, Steve Jobs en anderen. De best practices van de 3 stijlen. Kiezen wat bij u past om toe te voegen als u soms net tekort komt of last hebt van het nadeel van uw stijl.

- Oefeningen & inzichten om direct te gebruiken in de praktijk.
- Filmvoorbeelden & oefening.

BONUS: ONBEWUSTE INVLOED & OVERTUIGEND ADVIES ALS PROFESSIONAL

Psychologische beïnvloeders & inhoudelijke overtuigingskracht. Hoe brengt u de inhoud zo dat deze overtuigend klinkt en dat mensen tot actie overgaan? Verhalen gebruiken en argumenten plaatsen in een inspirerend advies of een krachtige pitch. Leren van marketeers, speechschrijvers en sociaalpsychologen om onze proposities, plannen, speeches of adviezen overtuigend te brengen. Leer hoe je mensen op het puntje van hun stoel zet en ook houdt …





WORD BIJZONDER EN ONVERGETELIJK!

Ijs verkopen aan eskimo's – De Psychologie van Overtuigen

"Leer van mij de snelste oefeningen, ontwikkeld uit de beste methoden, om je het geheim van overtuigen eigen te maken."

Pacelle van Goethem

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 psychologie van overtuigen

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 cursusdag. 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.