

ééndaags seminar

woensdag 28 september 2011

Briljant

Janet van Dordrecht,
Groene Hart Ziekenhuis

De psychologie van het overtuigen

6 superkrachtige manieren om ALLES gedaan te krijgen!



denk
producties

Met meesterbeïnvloeder: **Robert Cialdini (VS)**

PLUS **topexperts**: Ben Tiggelaar, Jos Burgers, Remco Classen, Roos Vonk,
Jeroen Busscher, Jan van Setten en Pabelle van Goethem

De psychologie van het overtuigen

6 superkrachtige manieren om ALLES gedaan te krijgen!

Beïnvloeding = wetenschap

Steeds meer onderzoekers komen tot de ontdekking: 'overtuigingskracht' is grotendeels 'techniek'. **Het is te leren!** Experts ontdekken steeds meer mechanismen die leiden tot 'automatische volgzzaamheid'. Mensen denken niet meer na, ze geloven u op uw woord. Of op uw blauwe ogen. Hoe dan ook: ze doen wat u wilt. En daar gaat het om.

Alle meester-beïnvloeders samengebracht!

Op 28 september brengen we de beste **beïnvloedingsexperts van Nederland** samen op één podium: Ben Tiggelaar, Jos Burgers, Remco Claassen, Roos Vonk, Pacelle van Goethem ... en vele anderen. Met als slagroom op de taart: dé wereldwijde beïnvloedingsautoriteit: **Robert Cialdini (speciaal over uit de VSI)**. Een seminar met een fenomenale *line-up*.

Dit zeggen de deelnemers:

Voldoet méér aan mijn verwachtingen dan voor mogelijk gehouden.

Marien de Clercq, projectmanager, Radboud Universiteit Nijmegen

Een genot voor het gehoor, een spervuur aan onthoudertjes maar bovenal inspirerend.

S.J. Terpstra, hoofd communicatie, Omrin

Een kijkje in de psyche van ons allen. Zo herkenbaar, zo logisch, maar o zo moeilijk in praktijk te brengen. Kleine tips, grote resultaten.

José Castermans, adviseur beleid, IBN Arbeidsintegratie

Snel en indrukwekkend. Veel informatie en in korte tijd.

Marcel van Haasen, chef dc/plv projectmanager, Technische Unie BV

Ik heb eindelijk redenen gehoord die me na 15 jaar wél een goede reden geven om cruciale dingen in mijn gedrag te veranderen.

R. Tilon, directeur, Tandartsenpraktijk Tilon

Nog veel meer reacties op

www.psychologievanhetovertuigen.nl

Sprekers



Ben Tiggelaar is *bestseller*-auteur, columnist en trainer. Hij promoveerde afgelopen jaar aan de Vrije Universiteit Amsterdam op het onderwerp: gedragsverandering in organisaties. Hij toonde aan wat wél en niet werkt bij het 'tussen de oren' krijgen van nieuw gedrag bij medewerkers. Ben schrijft scherpe, prikkelende columns voor *Intermediair* en ondernemerstijdschrift 'de Zaak'.



Remco Claassen wordt door velen gezien als de beste leiderschapstrainer van Nederland. Remco ontwikkelde een unieke visie op persoonlijk leiderschap. Gefundeerd op de inzichten van grote leiderschapsdenkers, en 'gemarineerd' in een eigen, ontwapenende aanpak. Claassen schreef 3 boeken: 'IK', 'WIJ' en -vanaf juni in de winkel- 'Verbaal meesterschap'.



Jos Burgers schreef de best verkochte managementboeken van 2006 ('Klanten zijn eigenlijk *nét* mensen') én van 2008 ('Hondenbrokken'). Jos is met recht de meester van de *eye-openers*: met zijn praktische, anekdotische verhalen houdt hij zijn gehoor een spiegel voor. Een (spiegel)beeld waarom je eerst moet lachen ... en daarna gaat nadenken.



Roos Vonk is hoogleraar Sociale Psychologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Daarnaast is zij columnist in 'Psychologie Magazine' en 'Intermediair'. Roos Vonk deed opvallend onderzoek naar het effect van slijmen op de werkplek. In de psychologie is het 'Slime Effect' wereldwijd bekend dankzij haar.



Jeroen Busscher schrijft, adviseert en doceert. Hij heeft een sprankelende en originele visie op organisatiecultuur, waarmee hij al een frisse wind door menig organisatie heeft geblazen. Jeroen schreef diverse boeken, waaronder 'Pimp je afdeling', 'Troost voor werkende mensen' en -begin dit jaar- 'Turbomanagement'.



Jan van Setten is een door de wol geverfde docent en adviseur. Hij was o.a. general manager binnen Alcoa en verzorgt nu al jaren trainingen over organisatieverandering en commercie. Jans eerste boek 'Hoe krijg ik ze zo ver?' werd meteen een bestseller en werd genomineerd voor Managementboek van het jaar.



Pacelle van Goethem is spraak-, taal- en stempatholoog en stemregisseur. Zij werkt al ruim 15 jaar als trainer en adviseert mensen in persoonlijke (overtuigings)kracht en beïnvloeden. In 2009 verscheen haar eerste boek: 'Ijs verkopen aan eskimo's' waarin ze beschrijft hoe je 'tussen de regels door' overtuigt.

seminar programma

09.00 Ontvangst en registratie

09.30 Opening door Ben Tiggelaar

1. De kracht van de massa

De mens is een kudde-dier. **Sociale bewijskracht** beïnvloedt onze keuzes véél sterker dan we denken. Dus: maak helder dat al vele schapen over de dam zijn. De rest volgt dan automatisch. *Sprekers: Robert Cialdini & Jeroen Busscher*

2. Naam en faam

Waarom werkt 'namedropping'? Waarom wordt Einstein zo vaak geciteerd? Waarom maakt een doktersjas indruk? Allemaal aspecten van de **autoriteitsfactor**: status verkoopt. En het goede nieuws: uw autoriteit verhogen is heel eenvoudig. *Sprekers: Robert Cialdini & Pacelle van Goethem*

3. Wie A zegt, móet wel B zeggen

Mensen zijn allergisch voor grote veranderingen. Gebruik daarom het **consistentie-principe** als duimschroef voor beïnvloeding. Werk in kleine stapjes waartegen men veel gemakkelijker 'ja' zegt. En waarna er geen weg meer terug is! *Sprekers: Robert Cialdini & Jan van Setten*

4. Nu of nooit!

Kent u de 'Drie Dwaze Dagen'? **Schaarste** verandert beschaafde mensen in hongerige beesten. Ook slimme managers spelen met de kracht van 'de laatste strohalm'. *Sprekers: Robert Cialdini & Jos Burgers*

5. Leuke mensen hebben de halve wereld

Onderzoek toont aan: we zeggen vaker 'ja' tegen met mensen die hetzelfde denken als wij. Die we **sympathiek** vinden, charmant zelfs. En: slijmen werkt! Mits subtiel en goed toegepast. *Sprekers: Robert Cialdini & Roos Vonk*

6. Wie geeft, die krijgt

Neemt u ook een flesje wijn mee als u bij vrienden gaat eten? Dan bent u sensitief voor de wet van de **wederkerigheid**: een fantastisch hulpmiddel om slim te zaaien en oogsten in (zakelijke) relaties. *Sprekers: Robert Cialdini & Remco Claassen*

!

Morgen meteen toepassen!

Afsluiting door **Ben Tiggelaar**

17.15 Einde seminar





Robert Cialdini - meesterbeïnvloeder!

Dr. Robert Cialdini verwierf wereldfaam met zijn bestseller 'Invloed' (wereldwijd 2 miljoen verkochte exemplaren!). Hij is *W.P. Carey Distinguished* hoogleraar Marketing en *Regents* hoogleraar Psychologie aan Arizona State University. Op het gebied van overtuigen en beïnvloeden is Cialdini de meest geciteerde sociaal psycholoog ter wereld. Goeroe Tom Peters zegt over zijn boek 'Invloed': **'Het beste en best onderbouwde boek aller tijden over dit onderwerp.'**

Gebaseerd op undercover-onderzoek

Robert Cialdini deed wetenschappelijk onderzoek op een zeer onconventionele manier. Hij begon **'undercover'** en volgde vele trainingsprogramma's in sales, marketing en management. Hij nam een kijkje in de keuken bij de allerbeste beïnvloeders. Deze bevindingen onderzocht hij in zijn **laboratorium** op hun wetenschappelijke werking. Cialdini combineerde zijn trainingsevaringen en de handboeken met wetenschappelijke studies. Hij analyseerde **honderden tactieken** en ontdekte zes universele beïnvloedingsprincipes.

Profiel van de deelnemers

Meer dan **1200** managers namen al deel aan dit seminar.

Een profiel:

| Funcitie | | Branche | |
|-----------------|-----|----------------------------|-----|
| Manager | 26% | Zakelijke dienstverlening | 20% |
| Directeur | 20% | Telecom | 15% |
| Consultant | 13% | Financiële dienstverlening | 14% |
| Project manager | 11% | Overheid | 12% |
| Sales | 10% | Onderwijs | 8% |
| HRM | 8% | ICT | 6% |
| Overige | 12% | Handel | 6% |
| | | Overig | 19% |

Datum

Woensdag 28
september 2011



Locatie

Spant! te Bussum

Prijs

€ 995,- (excl. BTW)

De psychologie van het overtuigen

Naam: m/v
Functie:
Afdeling:
Email:

Naam: m/v
Functie:
Afdeling:
Email:

**snel inschrijven via
www.psychologievanhetovertuigen.nl**

Organisatie:
Postbus/adres:
Postcode: Plaats:
Telefoon: Fax:
Branche: Aantal medewerkers:

DenkProducties

Olympisch Stadion 42-43
Postbus 75067
1070 AB Amsterdam
tel: 020-3059151
fax: 020-6717584
info@denkproducties.nl
www.denkproducties.nl



voorwaarden

Aanmelden

U kunt zich op 3 manieren aanmelden:

1. via de website:
www.psychologievanhetovertuigen.nl
2. per email:
aanmelden@denkproducties.nl
3. het aanmeldingsformulier ingevuld per post of per fax aan ons retourneren

Na aanmelding ontvangt u van ons een bevestiging en een factuur. Door u aan te melden, gaat u akkoord met de in deze brochure vermelde aanmeldingsvoorwaarden. Een week voor aanvang van het seminar sturen wij u een herinnering en een routebeschrijving toe.

Investing

Dit seminar vraagt een investering in tijd en geld: € 995,-. Dit bedrag is inclusief lunch, consumpties, documentatie en begeleidende literatuur maar exclusief BTW.

Verhinderig

Indien u onverwacht verhinderd bent, kunt u zich altijd kosteloos laten vervangen door een collega, mits tijdig aan ons doorgegeven. Annulering is uitsluitend aangetekend mogelijk tot drie weken voor aanvang van het seminar. Hiervoor wordt een bedrag van € 125,- (excl. BTW) aan annuleringskosten in rekening gebracht.

Vanaf drie weken voor aanvang van het seminar bent u het volledige deelnamebedrag verschuldigd.

Locatie

Spant!
Dr. A. Kuyperlaan 3
1402 SB BUSSUM
035 6933 254
www.spant.org

Privacy statement

Normaal gesproken staan op deze plaats heel veel kleine lettertjes. Het zijn er zoveel dat ze u achterdochtig maken. U heeft geen tijd (of geen zin) om ze te bestuderen. En u moet ze nog accepteren ook. Dat voelt niet lekker.



DenkProducties is in het trotse bezit van het Privacy Waarborg Certificaat. Dat betekent dat uw privacy in goede handen is. Dat certificaat krijg je namelijk niet zomaar. Uw gegevens worden nooit (nooit!) aan anderen gegeven en we verwijderen uw gegevens zodra u dat wilt. Heerlijk gevoel toch?

Informatie

Voor meer informatie over dit unieke seminar kunt u contact opnemen met projectmanager Hans Janssen, tel 020-3059151.

DenkProducties Olympisch Stadion 42-43, Postbus 75067, 1070 AB Amsterdam,
tel: 020-3059151, fax: 020-6717584, info@denkproducties.nl, www.denkproducties.nl

Snel inschrijven via www.psychologievanhetovertuigen.nl

Op www.psychologievanhetovertuigen.nl vindt u veel meer informatie over dit seminar, waaronder videoclips, interviews met sprekers, veel reacties van deelnemers, artikelen, podcasts en nog veel meer!

De psychologie van het overtuigen





Gratis voor deelnemers

Als deelnemer aan dit seminar krijgt u twee fenomenale boeken van Robert Cialdini mee naar huis: **Invloed** is zonder twijfel 'Hét Meesterwerk' op het gebied van sociale beïnvloeding. In het

boek presenteert Cialdini 6 universele en onweerstaanbare principes voor overtuigen en beïnvloeden. Wereldwijd ging dit boek al meer dan 1 miljoen keer over de toonbank.

In april 2008 verscheen het tweede boek van Cialdini: **Overtuigingskracht!**. Dit boek bevat 50 cases van uitstekende toepassing van de principes uit Cialdini's eerste boek. De twee boeken zijn daarmee perfect complementair: u krijgt de theoretische fundamenten én de praktische toepassing!

Onze experts over Cialdini

Alle experts die op 28 september op het podium staan, hebben één ding gemeen: ze zijn 'fan' van het gedachtengoed van Cialdini en passen het al jaren toe in hun eigen praktijk. Dit zeggen ze er zelf over:



Ben Tiggelaar: *95% van ons gedrag is automatisch en impulsief. Eén van de eerste psychologen die dit onder mijn aandacht bracht is Robert Cialdini. Zijn werk is van onschatbare waarde voor mensen die zich professioneel interesseren voor het onderwerp 'invloed'.*

Remco Claassen: *Een moderne leider kan niet volstaan met het uitdelen van bevelen. Je moet mensen overtuigen, je moet de juiste snaar raken. "Invloed" is mijn Bijbeltje in de kunst van het manipu-helpen!*

Jos Burgers: *Het vinden en binden van klanten begint met 'geven'. Robert Cialdini toont aan dat zulke principes écht werken. In welke branche u ook werkt. Zijn boek is 's werelds beste publicatie over beïnvloeding en dus verplichte kost!*

Roos Vonk: *In mijn vakgebied Sociale Psychologie vervult het werk van Cialdini een sleutelrol. Zijn ideeën zijn deels gebaseerd zijn op observaties bij bijvoorbeeld autoverkopers. Dat maakt het heel herkenbaar en praktisch toepasbaar.*

Jeroen Busscher: *Robert Cialdini laat in een briljante mix van anekdote en wetenschap zien hoe mensen werken. Dat vindt niet iedereen leuk om te weten, maar het is wel waar. Iedere goede manager leest of doet dit boek.*

Jan van Setten: *Het is lastig om gedrag 'tussen de oren' te krijgen bij mensen. Cialdini reikt praktische inzichten aan waarmee beïnvloeden ineens 'verwarrend eenvoudig' wordt.*

Pacelle van Goethem: *Mooi boek, mooie verteller. Ik gebruik Robert Cialdini's mooiste inzichten al jaren in trainingen. Kom je op 28 september verbazen, voorkom dat je ooit nog gemanipuleerd wordt en beloof me dat je alles alleen in het belang van anderen zult gebruiken...*