

denk
producties



Dit was zó goed dat het eigenlijk te kort was. Een enorme "line-up" met Cialdini en toppers uit Nederland.

Erik van Ark, medisch specialist



Met meester-beïnvloeder
Robert Cialdini (VS)

26 SEPTEMBER 2019 | SPANTI, BUSSUM

DE PSYCHOLOGIE VAN HET OVERTUIGEN

6 SUPERKRACHTIGE TECHNIEKEN OM ALLES GEDAAN TE KRIJGEN

de **nr 1**
expert
in de wereld

3 miljoen
mensen kochten
'Influence'

6 krachtige
beïnvloedings-
technieken

150 collega
deelnemers
(minimaal)

6
Nederlandse
topsprekers

1
kans
dit jaar



26
09
19

PROGRAMMA

2.798 managers namen eerder deel aan dit seminar!

🕒 09.30 OPENING DOOR DAGVOORZITTER RONNIE OVERGOOR

Deel 1: 6 superkrachtige principes voor méér invloed

De psychologie van interpersoonlijke relaties

Ontdek de onzichtbare aantrekkingskracht van 'autoriteit' en 'sympathie'.

Robert Cialdini & Pacelle van Goethem

Onzekerheid wegnemen: zo doe je dat

Slim gebruik maken van 'sociale bewijskracht' en 'consistentie'.

Robert Cialdini & Sharon Kroes

Dat ene duwtje: mensen in actie krijgen

Niemand kan de urgentie van 'schaarste' en 'wederkerigheid' weerstaan.

Robert Cialdini & George van Houtem

Deel 2: Pre-suasion (nieuw!)

Pre-suasion: de ideale voedingsbodem voor invloed

Dit moet je doen om je plan 'in goede aarde' te laten vallen en te zorgen dat je invloed blijvend is. Het cruciale belang van timing, priming en aandacht.

Robert Cialdini

Deel 3: Beïnvloeding superconcreet

Mensen meekrijgen

Je hebt een visie en een plan. Hoe doorbreek je weerstand en krijg je commitment?

Jan van Setten

Persoonlijk meesterschap

Welke Cialdiniaanse principes kun jij gebruiken om het beste uit jezelf te halen?

Remco Claassen

Klanten winnen en vasthouden

Met 'gewoon' tevreden klanten schiet je weinig op. Zo maak je fans van je klanten!

Jos Burgers

🕒 17.15 EINDE SEMINAR MET BORREL

6 SUPERKRACHTIGE MANIEREN OM ALLES GEDAAN TE KRIJGEN!

Beïnvloeding = wetenschap

Steeds meer wetenschappers ontdekken: 'overtuigingskracht' is grotendeels 'techniek'. Het is te leren! Experts ontdekken steeds meer mechanismen die leiden tot 'automatische volgzzaamheid'. En het zijn technieken die je overal kunt inzetten. Om je baas te overtuigen, een voorstel geaccepteerd te krijgen of de sales te verhogen. Kortom: als je wil dat mensen meegaan in wat jij wil.

Alle meesterbeïnvloeders samengebracht!

Op 26 september staan de beste beïnvloedingsexperts van Nederland samen op één podium: Jos Burgers, Sharon Kroes, Jan van Setten, Remco Claassen, Pacelle van Goethem en George van Houtem. PLUS: dé wereldwijde beïnvloedingsautoriteit: Robert Cialdini. Deze mensen zie je gegarandeerd niet snel meer op één dag bij elkaar.

ROBERT CIALDINI - MEESTERBEÏNVOEDER!

Dr. Robert Cialdini verwierf wereldfaam met zijn bestseller 'Invloed' (wereldwijd 3 miljoen verkochte exemplaren!). Hij is Distinguished Emeritus hoogleraar Marketing en Psychologie aan Arizona State University. Op het gebied van overtuigen en beïnvloeden is Cialdini de meest geciteerde sociaal psycholoog ter wereld.

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 trainingservaringen met wetenschappelijke studies. Hij analyseerde **honderden tactieken** en ontdekte zes universele beïnvloedingsprincipes.



"Cialdini is the most brilliant student of influence I've encountered. I can't think of anyone I'd rather have advising me."

- Tom Peters

DE SPREKERS

Pacelle van Goethem traint en adviseert mensen in persoonlijke overtuigingskracht en beïnvloeding. Ze is één van Nederlands bekendste invloedskundigen. Pacelle schreef het boek: 'IJs verkopen aan eskimo's'.



Remco Claassen wordt door velen gezien als de beste leiderschapstrainer van Nederland. Zijn seminar 'Verbaal Meesterschap' is al 8 jaar het best beoordeelde seminar bij DenkProducties.



Jan van Setten is een aanstekelijke wervelwind op het podium. Jan schreef twee bestsellers: 'Hoe krijg ik ze zover?' en 'de Klantenfluisteraar'. In dit seminar geeft Jan een zeer prikkelende kijk op 'draagvlak bij veranderingen'. Onvergetelijk!



Sharon Kroes is voormalig Nederlands, Europees én wereldkampioen debatteren. Hij schreef er een boek over: 'Overtuigend debatteren'. Hij was vaste deelnemer aan het Lagerhuis waar hij meerdere malen de beste spreker was.

*Vorig jaar
de best beoordeelde
spreker*



George van Houtem is dé onderhandelspecialist van Nederland. Hij begeleidde talloze onderhandelingen en conflicten en weet als geen ander welke technieken onmisbaar zijn om de tegenpartij te overtuigen.



Jos Burgers is dé expert in Nederland over 'klantgerichtheid'. Hij schreef het best verkochte managementboek van 2006, 2009, 2012, 2014, 2017 én 2018! Zonder twijfel een ongeëvenaarde prestatie. Zijn nieuwste boek: 'Eén fan per dag'.



SEMINARPAKKET: BOEK EN TIPVIDEO'S!

Bij dit seminar krijg je ook nog bonusmateriaal om thuis aan de slag te gaan.

Elke deelnemer krijgt het boek van Robert Cialdini: de bestseller **'Invloed'** (3 miljoen exemplaren verkocht). Maar er is méér: bij dit seminar hoort een serie tipvideo's met alle sprekers én dus ook met Robert Cialdini! Die video's zijn exclusief voor deelnemers en helpen je om de inzichten uit het seminar te benutten. Innovatief en zeer nuttig!



WAT ZEGGEN DEELNEMERS:

9

Een investering van een dag = 100% de moeite waard
Helene van Zutphen, Directeur, Stichting Nederland Schoon

10

Inspirerend, leerrijk. Nu 'ready to act' en 'teach what you learn' binnen mijn organisatie.

Jurgen Royberghs, Security & ICT Compliance Officer, Baloise Insurance

9

In één woord: GEWELDIG!

Jolande Janssen van Meurs, arbeidsdeskundige, UWV

9⁵

Sprakeloos. Geen moment afleiding gehad (uniek voor adhd-type)

Martijn Schierbeek, Business Development, Fit4Free

INFO



Donderdag
26 september 20



09.30 - 17.15 uur



Theater Spant!
Bussum



€ 995,- excl. BTW

DE PSYCHOLOGIE VAN HET OVERTUIGEN



WAT KOST HET?

Deze dag kost € 995,- (excl. BTW). Dit bedrag is inclusief uitgebreide documentatie, lunch, parkeren etc. Op al onze seminars zit een 100% tevredenheidsgarantie: ze zijn elke euro waard. Fijn om te weten.



GROEPSARRANGEMENTEN: SAMEN BIJSPIJKEREN

Steeds meer organisaties sturen een groep van meerdere deelnemers naar onze seminars. Dat maakt het toepassen van de inzichten in de praktijk veel gemakkelijker: iedereen is bijgespijkerd en kan meteen samen aan de slag. Neem contact met ons op voor de mogelijkheden.

