

# Masterclass Overtuigen: vind je onweerstaanbare stijl en stem

**Prijs** € 1.950,-

**Verblijfskosten** € 154,75

Totaalprijs dagarrangementen voor de gehele training bestaande uit koffie/thee/water/fris, lunch, snack en zaalhuur. U kunt diner en overnachting apart bijboeken: diner

**Overnachting** Ja

**Plaats** Nunspeet

**Aantal dagen** 2

**Max. deelnemers** 6

## Trainers



## Introductie

Je invloed & overtuigingskracht vergroten. Echt goed worden. Ontdek de Koning en de Spock in jezelf. Motiveren, beïnvloeden en inspireren. Leren hoe invloed werkt, welke invloed jij hebt op de ander en hoe jij meer invloed krijgt. Je stem overtuigend of onweerstaanbaar laten klinken. Je lichaamstaal gebruiken. Je bent ervaren, maar weet zeker dat er nog meer te halen is.

## Doelgroep

Deze masterclass is bedoeld voor hoogopgeleide en veeleisende professionals die op een hoog niveau willen leren overtuigen en beïnvloeden.

## Resultaat

Na afloop van de training heb je meer invloed en overtuigingskracht. Je kunt overtuigen, inspireren en de ander meekrijgen. Je kent je kracht en de mogelijkheden van je stijl en stem. Je raakt de mensen met wie je spreekt en bereikt meer met minder energie en meer plezier. Wat je leert kun je direct gebruiken in adviezen, vergaderingen, presentaties en onderhandelingen.

## Inhoud

- > Hoe kan het toch dat sommige mensen zo succesvol zijn en iedereen aan hun lippen hangt?
- > Wat hebben Condoleezza Rice, Bill Clinton en Hans van Mierlo gemeen? Wat doen Claire Polak en Arnold Heertje? Wat deelt Arnon Grunberg met Marilyn Monroe? Waarom redde John Kerry het destijds niet?
- > Overtuigen en beïnvloeden: het Model van Invloed. De psychologie van de ander meekrijgen: hoe werkt automatische volgzzaamheid en hoe pak ik het aan? Leer de 9 wetten toepassen uit IJs verkopen aan Eskimo's; hét handboek voor overtuigen & beïnvloeden.
- > Hoe werkt invloed voor mij? Wanneer ben ik op mijn best en wat doe ik dan zo goed? Wanneer ben ik minder effectief en

wat kan ik dan inzetten?

- > Wat is mijn stijl en hoe kan ik deze versterken; met mijn lichaamstaal en stem en in mijn aanpak? Hoe ontwikkel ik bij mijzelf wat succesvolle sprekers doen en hoe word ik echt goed? Hoe verleid of leid ik?
- > Leiderschap, autoriteit en overwicht uitstralen: leer gebruik te maken van het overwicht ( Koning) en het overzicht ( Spock) in jezelf.

## Aanpak

- > Vooraf intake; daarop wordt het programma gemaakt
- > In de training krijg je een professionele analyse
- > Voorbereiden overtuigingspoging
- > Met 5 andere deelnemers ga je oefenen en uitproberen.
- > Methodieken uit onder andere stemtechnieken, stemregie, theatertechniek, Neuro Linguistisch Programmeren, Covey, Cialdini, Tom Peters, Quintilianus, de klassieke Retorica, tai chi en kijken naar beroemde sprekers
- > Tot drie maanden na de training gratis telefonisch advies
- > Mogelijkheid voor persoonlijke coaching na de training
- > Boek: IJs verkopen aan eskimo's, leer je invloed vergroten en onzichtbaar overtuigen van Pacelle van Goethem

## Uitgebreid

"Wat doen Obama en Christiane Amanpour zo goed? Waarom kijken we naar Top Gear en wat hebben Bill Clinton en Floortje Dessing met elkaar gemeen?" "Hoe werkt invloed?" "Ik krijg niet iedereen mee, ook al is mijn plan het beste" "Hoe kom ik over?" "Welke methoden zijn er om meer invloed en overtuigingskracht te hebben?" "Ik wil echt goed worden, mensen inspireren en meekrijgen" Gehoord en gezien worden. Mensen overeind laten veren en ze meekrijgen. Iedereen kan overtuigen....

Een kind van 5 jaar kan zijn of haar ouders al succesvol laten omrijden langs een hamburgerketen en boodschappen laten doen bij Albert Heijn vanwege voetbalplaatjes. Wij hebben het allemaal geleerd. In de loop van je leven maak je je methoden eigen om anderen te overtuigen. Eerst de methoden die gewerkt hebben op je ouders. Daarna die op je peers. Maar soms lukt overtuigen niet. Als je zelf in een situatie komt waarin je je verzet of als de ander kennelijk niet ontvankelijk is voor de methoden die je gebruikt. Hoe invloed werkt, hoe ons brein werkt en wat je dus nodig hebt om anderen te overtuigen, komt aan bod in de training Overtuigen. Ook krijg je verdiept inzicht in je eigen overtuigingskracht en invloed.

Leren overtuigen in alle situaties

Als je wilt weten wat jou meer invloed en overtuigingskracht geeft, kom dan naar de Masterclass Overtuigen.

Voorafgaand aan de training heb je een interview met Pacelle van Goethem. Dat interview gaat over het doel dat jij hebt met de training. Je vertelt ook in welke situaties je wilt overtuigen en wat wel en niet lukt. Op basis van het gesprek met jou en met de andere vijf deelnemers maakt zij het programma. In de training gaan we eerst in op het Model van Invloed: hoe werkt ons brein en wat is dus nodig om te overtuigen. Je krijgt de beste en gerichte methoden aangereikt om je invloed en overtuigingskracht te vergroten en je koffer verder te vullen. Je oefent doorlopend en probeert hoe het werkt op de verschillende mensen in de groep. In de tweede ochtend komt een van de beste theaterregisseurs van Nederland. Aan het einde van de training heb je een persoonlijk gesprek met Pacelle en krijg je een analyse. Je krijgt natuurlijk het boek: IJs verkopen aan Eskimo's, Leer je invloed vergroten en onzichtbaar

overtuigen.

#### Reacties op het boek

'Een unieke combinatie van wetenschap, intuïtie en praktische bruikbaarheid!' Roos Vonk, hoogleraar sociale psychologie en auteur van De eerste indruk

'A highly readable book, weaving together just the right combination of research and practical application.' Robert B. Cialdini, auteur van Invloed en overtuigingskracht

'Het hele proces van beïnvloeden in één model. En alles klopt! Als je dit boek uit hebt, doorzie je gesprekken beter, je herkent wat fout gaat in presentaties en je ziet wat jij heel anders gedaan zou hebben. Met Pacelle's Model van Invloed is de wereld overzichtelijker geworden.' Michiel Boswinkel, argumentatietrainer en auteur van Overtuigen op één A4

---

[Meer informatie over de training Masterclass Overtuigen: vind je onweerstaanbare stijl en stem](#)

---