



**IMPACT,
OVERTUIGEN &
INVLOED**
EEN LEZING OF WORKSHOP
VAN PACELE



Leren van zeer overtuigende organisaties, mensen en boodschappen.
De wetenschap achter neurobeïnvloeding en overtuigen.
Ieders eigen stijl van overtuigen en een inzicht gevende methode.
Best practices en onthutsend effectieve technieken.
Hard denken, hard lachen, veel leren.



I've come to know Pacelle as a warm, charismatic, inspiring speaker, who understands both the art & science of persuasion. She brilliantly captures the lessons about how to persuade and inspire.

Jon Favreau, Voormalig Director of Speechwriting van President Barack Obama

Pacelle helps you discover your inner king and your natural persuasive talents.

Ben Tiggelaar, Auteur & Leiderschapsexpert

'Geweldig'

Michel Emmerik, Hard Werken

'Excellente spreker'

Hans Groen, Directeur Focus Conferences

IMPACT, OVERTUIGEN & INVLOED

EEN LEZING, WORKSHOP OF

Wat zijn jullie wensen en doelen? Wie komen? Wat is de sfeer?
Met Pacelle bespreek je vooraf uitgebreid hoe ze daarop zoveel mogelijk kan aansluiten. Mogelijke onderwerpen:

Neuro-beïnvloeding Hoe werkt invloed en overtuigen

- De (snelle) (neuro)Psychologie van overtuigen
- True Persuasion methode voor overtuigen

No guts no glory Overtuigingskracht en impact

- Vergroot je overtuigingskracht, of die van je team, dienst of je boodschap
- De stijlen van overtuigen en je eigen stijl
- Tips, technieken en fijne kneepjes van charisma, leiderschap en impact
- Ontdek je inner Ghandi, Barack en Michelle

Specifieke onderwerpen of verdieping, o.a.

- Overtuigend leiderschap
- Branding, Imago
- Overtuigen in campagnes, Media, Online
- Overtuigen bij verandering - Neurobeïnvloeding
- Stakeholdermanagement & Netwerken
- Stemtechnieken en non-verbaal meesterschap
- Nudging & framing, overtuigend argumenteren
- Biases: Impliciete beoordeling

OVER PACELLE

DRS. PACELLE VAN GOETHEM MSc is gedragswetenschapper, schrijver, Nederlands' meest gevraagde spreker en internationale keynote speaker op het gebied van overtuigen, stemsociologie en (neuro)beïnvloedingspsychologie. Daarnaast heeft ze een coachpraktijk. Haar boek *Ijs verkopen aan Eskimo's* wordt beschouwd als het Nederlandse standaardwerk over overtuigen, ondertussen 28^{ste} druk. Inmiddels verscheen de Internationale editie *True Persuasion*. Haar luisterboek *De psychologie van overtuigen* is het best beluisterde managementboek van Business Contact op Storytel. *Macht aan de Aardige Mens* bereikte de Nr. 1 positie in de Managementboek Top 100. Momenteel werkt ze aan *De 180*, over de kunst van meningen veranderen.

Met haar methode kun je direct je persoonlijke en inhoudelijke overtuigingskracht vergroten, of de overtuigingskracht van je organisatie, je team, product of dienst. Naast coaching geeft Pacelle masterclasses, (internationale) lezingen en seminars, voor o.a. The Presidents Institute (Copenhagen), The Institute for Management Studies (Reno), IFBD (Gent), Kings' College (Cambridge) en Sprekersbureaus als Athenas en Speakers Academy. Voor Denkproducties verzorgde zij jarenlang het seminar Onzichtbaar Overtuigen en is ze jaarlijks spreker bij De Psychologie van het Overtuigen naast Robert Cialdini.

Als Spraak-, Taal- en Stempatholoog is ze gaan specialiseren bij Psychologie en Communicatiewetenschappen tot Beïnvloedingspsycholoog. Ze werkte mee aan onderzoek van de Radboud Universiteit in Nijmegen en het Universitair Medisch Centrum in Groningen, en ontdekte de spectaculaire link tussen overtuigen en ontspanning. Ze is Birkman[®] consultant en getraind in Voicedrama[®]. In haar coaching en adviezen gebruikt ze inzichten en technieken uit oa Neuropsychologie, Taalkunde, Psycholinguïstiek, Argumentatiekunde, Theater, Improvisatie, (Neuro)Marketing, Stemsociologie, Ademtechniek, Non-verbale technieken, (Sociale) Psychologie en Rhetorica.



'Pacelle is the most sought after coach'
Prof. Robert Cialdini

Over Pacelle als spreker:

*'Inspirerend, pragmatisch en
zeer to the point'*

Bo Melis, Business Analyst KPN

'Verpletterende spreker'
Richard Kemper, Cabaretier

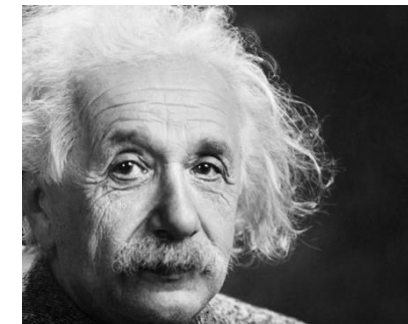
'Het hoogtepunt van de dag'
Otto Seijler, Nutreco

Overtuigen is essentieel voor succes.
Het beste plan hebben is niet genoeg.
Zelfs Albert Einstein werd niet serieus genomen
voordat de wereld zijn relativiteitstheorie omarmde.

Hoe werkt het? Hoe krijgen we mensen mee?

Glashelder inzicht in overtuigen en beïnvloeden.
Pacelle onderzoekt de wetmatigheden en komt ze graag onthullen.
Logica, relativiseringsvermogen, hilarische inzichten &
onthutsend effectieve, direct bruikbare tips.

WWW.TRUEPERSUASION.COM
INFO@PACELLE.VANGOETHEM.NL



EEN LEZING, WORKSHOP OF WEBINAR VAN PACELLE

De logica van
overtuigen en de fijne
kneepjes uit de
beïnvloedings-
psychologie
in je achterzak.

TRUE PERSUASION®

PACELLE
VAN
GOETHEM

Foto: Merel de Graaf