

De Psychologie van het **Overtuigen**

Inclusief het wereldwijd erkende
Cialdini Certified Practitioner Program



Presentaties - Workshops - Online training - Jaarprogramma

Incompany

★★★★★ 4.45 - Gemiddelde beoordeling door marketeers, communicatieprofessionals, managers en ondernemers



**Welcome,
leaders and professionals in the Netherlands,**

***If your goal is more persuasive business communication,
I recommend bringing in Jaap as your trainer.***

*I've seen firsthand that he understands the science of ethical persuasion at a deep level. What sets him apart is his ability to turn that science into clear, actionable insights that professionals can apply immediately—whether in **communication, marketing, sales, HR, or leadership.***

*If you're looking for training that's grounded in solid research and designed for **real-world results**, I'd suggest booking him, while he's still available.*



Dr. Robert Cialdini

NY Times Bestselling author of 'Influence' & 'Pre-Suasion'
Works with Jaap at the Cialdini Institute

Ethical Persuasion

The Ultimate Business Skill

Vorm	Presentatie
Omvang	In overleg (doorgaans 1 of 2 uur)
Taal	Nederlands (met Dr. Cialdini's slides in het Engels)
Locatie	Op locatie bij opdrachtgever
Trainers	Jaap Janssen Steenberg en Stijn Kling
Aantal deelnemers	Onbeperkt
Tijdsinvestering deelnemers	Presentatie + 15 minuten voorbereiding (eigen case)
Certificaat	'Certificate of Participation' (Cialdini Institute)

Over deze presentatie

Je product staat als een huis. Je plannen kloppen als een bus. En je mensen zijn professionals die je echt wel om een boodschap kunt sturen. En toch... krijgen ze die boodschap maar niet 'verkocht'.

Logisch, want ze blijven maar hameren op feiten, argumenten, USP's, plannen, visies... Terwijl we allemaal wel weten dat overtuigen om iets anders vraagt:

- **Relaties aangaan**
- **Vertrouwen winnen**
- **Mensen tot actie aanzetten**

Dáár begint het mee. En je zult zien: dan landen die feiten, argumenten, USP's, plannen en visies 'vanzelf' opeens wel.



Hoe dan?

- Eerlijk is eerlijk: overtuigen is geen trucje dat je in een uur leert. Dat beloven we dus ook niet.
- Wat wel gebeurt: de knop gaat om. Na deze presentatie realiseren je mensen zich ze éérs de menselijke connectie aan moeten gaan. Zodat ze daarna een veel grotere kans van slagen hebben om die klant, collega of wie dan ook te overtuigen.
- We duiken kort de wetenschap in: niveau Nobelprijs, maar heel toegankelijk gebracht. Daarna laten we zien welke 7 overtuigingsprincipes in elk gesprek voor het grijpen liggen. En tot slot gaan we op een aantal principes wat dieper in: met prikkelende inzichten, relevante cases en praktische tips waar je mensen meteen profijt van hebben.

Goed om te weten

- In een presentatie van een uur behandelen 2 of 3 principes. Van tevoren bepalen we samen welke principes dat het beste kunnen zijn. Zo sluiten we optimaal aan op de grootste ‘overtuigingsuitdagingen’ van je mensen.
- In een presentatie van twee uur behandelen we alle 7 principes.

★★★★★

“Tiptop voorbereid + inspirerend verhaal + alleen maar positieve reacties van onze deelnemers = zeer geslaagde presentatie!”

Dave van Schaijk

Ondernemer en programma-
manager (De Kern)



Ethical Persuasion

The Ultimate Business Skill

Vorm	Workshop (inspirerend)
Omvang	3,5 uur
Taal	Nederlands
Locatie	Op locatie bij opdrachtgever
Trainers	Jaap Janssen Steenberg en Stijn Kling
Aantal deelnemers	Maximaal 24 per groep
Tijdsinvestering deelnemers	Workshop + 15 minuten voorbereiding (eigen case)
Inclusief	Cheat sheet met Powertips
Certificaat	'Certificate of Completion' (Cialdini Institute)

Over deze workshop

Je wil iets voor elkaar boksen. Daarvoor heb je anderen nodig: hun goedkeuring, hun medewerking, hun 'JA'. Maar je krijgt het niet voor elkaar, omdat...

Ja, waarom niet eigenlijk..? 🤔

Omdat je de code van het brein nog niet hebt gekraakt. Daardoor weet je niet hoe je ze in beweging krijgt. Precies dat leer je in deze workshop: je maakt in hoog tempo kennis met de Psychologie van het Overtuigen.



“Wellicht wel de **training van het jaar!** Mooi hoe de trainers niet alleen kennis deelden, maar dit ook steeds vertaalden naar sterke praktijkverhalen.”

Grea van den Berg

Marketing- en communicatieadviseur
(Holland Food Group)

Hoe dan?

- Eerst duiken we de wetenschap in. Niveau Nobelprijs, maar heel toegankelijk uitgelegd. Dit is het moment waarop bij de meeste deelnemers het kwartje al valt. Of beter gezegd: het nieuwe inzicht **inslaat als een bom**.
- Dan schakelen we razendsnel door naar Dr. Cialdini's 7 universele Overtuigingsprincipes. Lees: interessante cases, herkenbare voorbeelden en praktische tips. Lekker om naar te luisteren en heerlijk om straks door te vertellen ('Écht...?!'). Maar vooral bedoeld om je te inspireren. **Want wat McDonald's kan, kan jij straks ook**.
- Op het einde begrijp je hoe je mensen kunt overtuigen. Wetenschappelijk onderbouwd, ethisch verantwoord en superpraktisch gemaakt **aan de hand van je eigen case**.

En dan?

Dan ga je naar huis met **de code voor het menselijk brein** in je achterzak: voor de rest van je leven paraat om dingen voor elkaar te boksen 🍊



Ethical Persuasion

The Ultimate Business Skill

Vorm	Workshop (verdiepend)
Omvang	3 x 3,5 uur (ideale interval: 2 weken)
Taal	Nederlands
Locatie	Op locatie bij opdrachtgever
Trainers	Jaap Janssen Steenberg en Stijn Kling
Aantal deelnemers	Maximaal 8 per groep
Tijdsinvestering deelnemers	Workshops + 30 minuten voorbereiding
Inclusief	Cheat sheet met het complete Influence Process voor een systematische aanpak
Certificaat	'Certificate of Completion' (Cialdini Institute)

Over deze workshop

Als het overtuigen van anderen je 'core business' is (hallo marketeers, communicatieadviseurs, salesprofessionals, leidinggevend en ondernemers), dan zet je met deze drie workshops een grote stap naar het structureel toepassen van de Psychologie van het Overtuigen.

De basis van deze workshops is dezelfde als die van de introductieworkshop. Maar we gaan behoorlijk wat dieper, zodat je straks het Influence Process beheerst. Dat geeft je een systematische aanpak om anderen heel gericht – en ethisch – te overtuigen. Relaties bouwen, onzekerheid wegnemen, mensen tot actie aanzetten: daar draait het om tijdens deze workshops.



Hiermee bouwen we aan een systematische aanpak:

- De 7 Overtuigingsprincipes van Dr. Cialdini: extra studies en cases
- De Aanjagers van elk Principe, zodat je precies weet hoe je ze activeert
- De Versterkers van elk Principe, zodat je ze nog krachtiger inzet
- De 3 Kernmotieven van Dr. Neidert, zodat je voor elke situatie het juiste principe inzet

(Die Aanjagers, Versterkers en Kernmotieven leer je alleen bij ons 😊)

En zo maken we het praktisch:

- Kennismaking met het Influence Process: de ultieme brainstormmethode
- Gezamenlijk werken aan één of twee heel gerichte cases (zoveel mogelijk afgestemd op de disciplines van de deelnemers).

★★★★★

“Niet alleen reuze interessant om te zien hoe wonderlijk ons brein werkt, maar ook een zee van kansen die we in praktijk kunnen brengen.”

Loes Boley

Senior communicatieadviseur
(Hendriks)



Cialdini Certified Practitioner

Vorm	Online videotraining (+ optioneel 5 online Q&A's)
Taal	Engels met Nederlandse ondertiteling
Locatie	Op eigen werkplek / thuis
Trainer	Dr. Robert Cialdini
Q&A's	Jaap Janssen Steenberg en Stijn Kling
Aantal deelnemers	Maximaal 24 per groep
Tijdsinvestering deelnemers	15 uur (inclusief Q&A's)
Inclusief	Online examen (op eigen moment)
Certificaat en badge	'Cialdini Certified Practitioner' (Cialdini Institute)



Over deze training

Je gaat leren van de *Godfather of Influence* zelf: Dr. Robert Cialdini. In 11 videomodules onthult hij de geheimen van de Psychologie van het Overtuigen. Je zult zien: hij is niet alleen een briljante wetenschapper, maar ook een briljante verteller. Voor vragen en extra tips neem je deel aan de online Q&A's met Jaap en Stijn (optioneel).

Deze training bestaat uit de volgende onderdelen:

11 videomodules (10 uur: eigen tijd, eigen tempo)

- **Introduction**

Research from LinkedIn shows that persuasion is one of the top 3 in-demand skills in today's professional workplace. This first module explains why. You'll also gain critical insights into the science of persuasion, laying a solid foundation for everything you'll learn in this program. This is your first step to becoming a true expert.



- **Process & Ethics**

Understanding the seven Principles of Persuasion will help you achieve better results. But you'll be even more successful if you apply them according to the science-based processes that you'll find in this second module. Perhaps even more importantly, you'll learn how to apply them in an ethical way.

- **Contrast**

Before taking a deep dive into the Principles of Persuasion, we'll address the contrast phenomenon. In this module, you'll learn all about the power of contrast and the best ways to use it as an amplifier for each of the seven Principles of Persuasion. Consider it a small gift to you as a future member of the Elite of Influence...

- **Reciprocity**

In the fourth module, you'll gain a thorough understanding of the science behind the principle of reciprocity and its practical applications. You'll rediscover the "hidden gems" of the world of influence: the Activators and Amplifiers that engage and boost the Principles of Persuasion. You'll learn how to master them not only for reciprocity in this module but also for the other principles in the following modules, giving you a unique competitive advantage over those who haven't enrolled in this program.



- **Liking**

You'll like this fifth module on Liking! You'll learn how to use the commonly recognized principle of Liking in novel and nuanced ways for negotiation and other persuasive purposes. Moreover, as you will in all the other Principle modules, you'll install what you've learned into your personal Action Plan. This means you can put those lessons into practice and get results right away.



- **Unity**

Dr. Cialdini uncovered this Principle of Persuasion relatively recently, and added it to the expanded edition of 'Influence' in 2021. So, after completing this sixth module, you'll be a part of the Elite of Influence that understands and applies this Principle by harnessing the feeling of "we-ness" which will lead to assent from others. Speaking of unity...



• Social Proof

Professionals in the online world often say that the Principle of Social Proof is their most productive. In this module, you'll learn how to leverage its force both online and offline. And again, you'll walk away knowing effective Activators and Amplifiers, and how to avoid common Social Proof mistakes that even major brands often make. But not you, ever again.



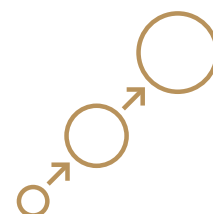
• Authority

The Authority Principle is another booster of success. In the eighth module, you'll learn the science behind it and how to apply it efficiently, effectively, and ethically. We promise the official Cialdini certificate will significantly add to your authority. You'll want to display it on your office wall, on your desk, or in the background of your online meetings. Why? This module provides the evidence.



• Consistency

People want to be—and to be seen—as consistent with their existing commitments. In this ninth module, you'll find out what activates and amplifies this drive. You'll also learn how to incorporate it smoothly into your everyday persuasive appeals.



• Scarcity

You're no doubt familiar with FOMO: the Fear Of Missing Out. In this last module, you'll see how this phenomenon caused a product that usually sold for \$3.95 to sell for \$250. Sound too good to be true? Not by this stage of the program. By now, you'll fully understand that applying the science of influence can lead to incredible results. You won't want to "miss out."



• Ethics Revisited

We must always strive to apply these powerful Principles of Persuasion in ways that are true, natural to the situation, and wise for all concerned. To do otherwise invites misfortune for all concerned.

Q&A's (5 x 1 uur, optioneel)

- Kick-off
- Introduction, Process, Ethics & Contrast Principle
- Reciprocity, Liking & Unity
- Social Proof & Authority
- Consistency & Scarcity



En dan... het examen

Dit is een online examen van 30-45 minuten, dat je maakt waar en wanneer je wil. De vragen zijn niet zozeer gericht op je feitelijke kennis, maar op hoe goed je die kennis kunt toepassen bij alledaagse overtuigingsuitdagingen.

Om te slagen, moet je 70% van de vragen goed beantwoorden. Geen zorgen: als je deze online training volledig hebt doorlopen, heb je alles in huis om te slagen.



De Psychologie van het Overtuigen **als tweede natuur**

Alleen voor deelnemers aan de serie van 3 verdiepende workshops

Vorm	Intervisie
Omvang	In overleg
Taal	Nederlands
Locatie	Op locatie bij opdrachtgever
Trainers	Jaap Janssen Steenberg en Stijn Kling
Aantal deelnemers	3 of 4 per groep
Tijdsinvestering deelnemers	In overleg

Over de intervisie

In deze sessies draait alles om doen. Geen theorie meer, maar vooral: je eigen overtuigingsvraagstuk op tafel. En: leren van elkaar.

Je werkt steeds met twee of drie collega's aan een case van een van de deelnemers. Met het Influence Process en het Influence Canvas als kapstok – en Jaap of Stijn als coach – doorloop je de systematische aanpak die je inmiddels door en door kent. Met als resultaat: een concreet actieplan voor de uitdaging die jullie die keer tackelen.

Dit is het moment waarop 'leren overtuigen' stap voor stap overgaat in 'overtuigen als tweede natuur'.

Wat dit je oplevert:

- Nieuwe inzichten in je eigen overtuigingsvraagstuk
- Een concreet actieplan voor dat vraagstuk, getoetst en aangescherpt door je collega's
- Leren van de vraagstukken en ervaringen van je collega's
- Aanscherping van de systematische aanpak die je tijdens de workshops hebt geleerd

★★★★★

“Praktische en direct toepasbare inzichten voor elke professional, zelfs als je Cialdini's inzichten al door-en-door kent!”

Teun van den Heuvel

Directeur Marketing & Strategie (Juist)

De Psychologie van het Overtuigen

Alleen voor deelnemers aan de serie van 3 verdiepende workshops

Je hebt de verdiepende workshop gedaan. Goede geluiden gehoord na de serie van drie verdiepende workshops. Of je team gecertificeerd met de online training. Dus... je wil méér.

Want je voelt aan alles: dit is voor elke professional een 'top skill' voor (World Economic Forum, 2023-2026). Sterker nog: je wil een cultuur waarin de menselijke connectie bijna automatisch hand in hand gaat met betere resultaten.

Nou, we hebben méér...

Of beter gezegd: met de bouwblokken in dit document bouwen we samen een traject waarin de Psychologie van het Overtuigen een tweede natuur wordt.

Hoe dat eruitziet? Zo bijvoorbeeld. Maar dat hangt natuurlijk sterk af van allerlei factoren die we beter in een persoonlijk gesprek op een rij kunnen zetten. Bel ons gewoon even: 0412 - 69 18 25.

★★★★★

“Na de eerste workshop wist ik meteen: hier moeten we veel meer werk van maken! Daarom hebben we samen een traject ontwikkeld dat onze marketeers in staat stelt om relevant te blijven in een wereld die schreeuwt om twee dingen: **AI-vaardigheden** en **menselijke overtuigingskracht**.”

Roel Bijvelds

Ondernemer en trainer (BRIGHTN en Artelligence)



Dit zijn je **trainers**

Jaap Janssen Steenberg

Jaap is **overtuigingsexpert**, **gedragsontwerper** en **copywriter**. Met hem als trainer zit je wel héél dicht bij het vuur, want hij werkt nauw samen met Dr. Cialdini. Daarnaast is hij een van de vier Cialdini Institute Licensed Trainers in Nederland, en de enige die ook gecertificeerd is als Online Influence Coach. Als copywriter schrijft hij – vaak samen met Stijn – voor klanten als **ASML**, **Bosch** en **Rabobank**.



Stijn Kling

Stijn is **communicatiewetenschapper**, **gespecialiseerd in gedrag en overtuiging**. Maar vrees niet: zelfs van het taaiste onderzoek maakt hij een heerlijk verhaal. Als ervaren copywriter en bevlogen presentator weet hij bovendien als geen ander hoe je de dingen lekker praktisch maakt. Goed om te weten: Stijn is – net als Jaap – redacteur van ‘Online invloed’ van Bas Wouters en Joris Groen (**Marketingboek van het Jaar**).

**ASML** **BOSCH****juist.****avans**
university
of applied sciences **Hendriks** **Kemkens**GEMEENTE  **OSS**maashorst **VETICO**  **Barli** **Rabobank**

Ik wil... Snel vertrouwen winnen • De klantloyaliteit vergroten • Mijn online conversie verhogen • Onze proposities overtuigender maken • Potentiële klanten op een sympathieke manier tot actie aanzetten • Mijn diensten ‘verkopen’ zonder te hoeven verkopen • Sneller relaties opbouwen • Makkelijker afspraken met prospects boeken • Mijn kinderen beter laten luisteren • Onze medewerkers motiveren • Meer verkopen • Makkelijker verkopen • Verkopen op inhoud, niet op korting • Mijn stakeholders op een lijn krijgen • Voorstellen soepeler door de vergadering loodsen • Een akkoord op een belangrijk projectvoorstel krijgen • Thuis wat meer voor elkaar krijgen • Mijn vergaderingen effectiever laten verlopen • Meteen ráákschieten met mijn campagne • Ons veranderproces soepeler laten lopen • Sneller antwoord op mijn e-mails krijgen • De weerstand bij mijn collega’s doorbreken • De weerstand bij prospects doorbreken • De beste medewerkers aantrekken • Onze samenwerking verbeteren • Mijn team hechter maken • Een hoger salaris voor elkaar boksen

Over Systeem 1

‘Systeem 1’ is de naam die Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman gaf aan het onbewuste brein, waarmee we 95%(!) van onze beslissingen nemen. Maar het is dus óók de naam van het bureau dat daar alles van weet, en jou daar alles over kan leren.

Contact

Kanaalstraat 12B, Oss
0412 – 69 18 25
info@systeem1.nl

Powered by

