

Komunikacja: sztuka perswazji i wywierania wpływu

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2019/05/15/13272/402320	
Cena netto	600,00 zł	Cena brutto	600,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		10	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-05-20	Termin zakończenia usługi	2019-05-20
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-05-15	Termin zakończenia rekrutacji	2019-05-20
Maksymalna liczba uczestników		45	
Kategoria główna KU		Rozwój osobisty	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		Nie	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		Nie	

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Klinika Wiedzy Agata Drabek	
Osoba do kontaktu	Agata Drabek	Telefon	+48608638947
E-mail	agatadrabek@klinikawiedzy.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Zapoznanie się z podstawami komunikacji werbalnej i niewerbalnej
Poznanie faz i zasad stosowania komunikacji perswazyjnej
Zapoznanie się z głównymi barierami i błędami pojawiającymi się w procesie komunikowania z innymi
Określenie cech odbiorców na których wpłynąć jest łatwo oraz odpornych na wpływ
Przećwiczenie zasadniczych elementów związanych ze skutecznym przekazem komunikatu, w tym zwiększanie wiarygodności nadawcy, dobór argumentacji, zadawanie pytań, odpowiednia prezentacja przekazu
Przećwiczenie szczegółowych technik perswazji słownej
Zaznajomienie się z charakterystyką trudnego rozmówcy i sposobami radzenia sobie w sytuacji oporu

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Program szkolenia:

- Podstawy komunikacji interpersonalnej i perswazyjnej
Podstawowe charakterystyki komunikacji werbalnej i niewerbalnej
Nadawca i odbiorca – zasady przepływu informacji
Komunikacja perswazyjna jako narzędzie wpływania na innych: przykłady „z życia wzięte”
Fazy komunikowania perswazyjnego
Zasady stosowania komunikacji perswazyjnej
Zasadnicze bariery i błędy komunikacyjne
- Charakterystyka odbiorcy, na którego łatwiej wpłynąć
Znaczenie płci, wieku i wykształcenia rozmówcy
Cechy osobowości odbiorcy sprzyjające i utrudniające wywieranie wpływu
Wpływ na jednostkę i na grupę – kiedy łatwiej perswadować?
- Elementy wpływu podczas komunikowania się
Sympatyczny i wiarygodny nadawca, którego chętniej słuchamy – jak nim być?
Dobór odpowiednich argumentów – kogo co przekonuje?
Sztuka zadawania pytań – jak pytać, żeby ludzie chcieli mówić?
Sposoby prezentacji przekazu – jak mówić, żeby ludzie chcieli nas słuchać i usłyszeli, co mówimy?
- Ćwiczenie technik perswazji słownej „Magiczne” słowa – które i jak wpływają na nastrój i decyzje ludzi?
Zdania zawierające założenia nadawcy – w jaki sposób świadomie przemawiać do nieświadomości?
Dopasowanie się do metaprogramów odbiorcy – jak wykorzystać znajomość słuchacza aby osiągnąć

sukces perswazyjny?

☐ Trudny rozmówca: kim jest i czy można na niego wpłynąć

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Dzięki udziałowi w szkoleniu Uczestnicy:

W efekcie szkolenia Uczestnicy:

Uczestnik będzie wiedział, na czym polega porozumiewanie się werbalne i niewerbalne

Uczestnik będzie znał zasady związane z posługiwaniem się komunikacją perswazyjną

Uczestnik będzie wiedział, jak unikać błędów komunikacyjnych i jak poradzić sobie z barierami stojącymi na drodze porozumiewania się z innymi

Uczestnik będzie umiał ocenić prawdopodobieństwo skuteczności perswazji w zależności od cech odbiorcy komunikatu Uczestnik będzie potrafił być wiarygodnym nadawcą komunikatu, przekonującym argumentującym i umiejętnie go prezentującym oraz będzie umiał wykorzystać techniki perswazji słownej dla osiągnięcia zamierzonego wpływu

Uczestnik będzie wiedział, jak sobie radzić z rozmówcą, na którego trudno wpłynąć

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników wszystkich branż. Wymagana minimalna liczba uczestników: 10 osób.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Komunikacja: sztuka perswazji i wywierania wpływu	2019-05-20	08:00	18:00	10:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Maciej Roziewski
Obszar specjalizacji	obsługa klienta, zarządzanie czasem, techniki sprzedaży, radzenie stresem
Doświadczenie zawodowe	trener, doradca, menadżer, właściciel firmy doradczo-szkoleniowej
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Przeprowadzenie szkoleń w obszarze specjalizacji (kilkaset godzin szkoleń)
Wykształcenie	wyższe

Lokalizacja usługi

Adres:

**Piotrkowska 249/251/22
90-456 Łódź, woj. łódzkie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Na życzenie Zamawiającego miejsce realizacji szkolenia może ulec zmianie.

**Alternatywna lokalizacja: ul. Brukowa 28,
91-341 Łódź**

Warunki logistyczne: