

PSYCHOLOGIA PERSWAZJI - skuteczne techniki wywierania wpływu na ludzi

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	2019/11/22/5005/491956		
Cena netto	2 000,00 zł	Cena brutto	2 460,00 zł
Cena netto za godzinę	166,67 zł	Cena brutto za godzinę	205,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	12		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-02-06	Termin zakończenia usługi	2020-02-07
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-22	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-01
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Kategorie dodatkowe KU	Rozwój osobisty		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES)		
Czy usługa pozwala na uzyskanie 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		Europejski Instytut Psychologii Biznesu C.M. Fryszkiewicz Sp. J.	
Osoba do kontaktu	Anna Żurawiecka	Telefon	81 532 21 76
E-mail	biuro@eipb.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Podczas szkolenia uczestnicy uzyskają wiedzę na temat zasad skutecznej perswazji i nauczą się jak wykorzystywać praktyczne techniki ułatwiające wywieranie wpływu na innych. Poznanie odkryć psychologii perswazji ułatwi kontakt z innymi, umożliwi większą kreatywność i elastyczność w pracy i w życiu osobistym oraz podniesie skuteczność radzenia sobie w różnych sytuacjach. PO SZKOLENIU UCZESTNICZY: • będą bardziej skuteczni w realizacji własnych celów, • będą potrafili zastosować prawa psychologii wpływu w codziennej pracy zawodowej, • będą odróżniali strategie wpływu społecznego od psychomanipulacji, • będą umieli przeciwstawić się psychomanipulacji, • rozwiną świadomość własnej autoprezentacji, własnych zachowań i ich znaczenia w kontaktach z innymi ludźmi.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

PROGRAM SZKOLENIA

PSYCHOLOGIA WPŁYWU SPOŁECZNEGO - WPROWADZENIE.

- Wpływ, perswazja, psychomanipulacja - terminologia związana z psychologią wpływu.
- Mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw wpływu społecznego - dlaczego ulegamy?
- „Odporność” na perswazję.

REGUŁY WPŁYWU SPOŁECZNEGO I TECHNIKI PERSWAZJI.

- Reguły wpływu społecznego (S.D.S., reguła wzajemności, reguła niedostępności, reguła konsekwencji i zaangażowania, reguła lubienia i sympatii, reguła autorytetu).
- Techniki perswazji.
- Rodzaje pytań a siła ich skuteczności – przejęcie kontroli nad sytuacją podczas rozmowy.

- Słowa klucze – co mówić, by wpłynąć na innych.
- Strategie bazujące na przeżyciach emocjonalnych (m.in. „stopa w drzwiach”, „huśtawka emocjonalna”).
- Procesy poznawcze a wpływ (m.in. „eskalacja żądań”, „ingracja”).

JĘZYK PERSWAZJI.

- Precyzja języka a siła perswazji.
- Metamodel – struktury lingwistyczne języka perswazji.
- Rzeczowa argumentacja w komunikacji perswazyjnej.
- Presupozycje – rodzaje ukrytych założeń oraz ich wykorzystanie do realizacji celów perswazyjnych.
- Metaprogramy – jak skutecznie dotrzeć do różnych typów osobowości.
- Oddziaływanie na emocje odbiorcy.

SIŁA KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ.

- Wykorzystanie przestrzeni jako metoda wpływu na rozmówcę (gdzie i w jaki sposób stać, siadać podczas spotkań negocjacyjnych itp.).
- Odczytywanie sygnałów niewerbalnych. Analiza własnych nawyków niewerbalnych.

OBRONA PRZED WPŁYWEM I MANIPULACJĄ.

- Techniki obrony przed manipulacją.

METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,
- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

ZAPRASZAMY!

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

PO SZKOLENIU UCZESTNICZY:

- będą bardziej skuteczni w realizacji własnych celów,

- będą potrafili zastosować prawa psychologii wpływu w codziennej pracy zawodowej,
- będą odróżniali strategie wpływu społecznego od psychomanipulacji,
- będą umieli przeciwstawić się psychomanipulacji,
- rozwiną świadomość własnej autoprezentacji, własnych zachowań i ich znaczenia w kontaktach z innymi ludźmi.

Grupa docelowa

DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY:

- kadre kierowniczą i menadżerów wszystkich szczebli zarządzania,
- osoby zajmujące się bezpośrednią obsługą klientów,
- przedstawiciele handlowych i sprzedawców,
- pracowników odpowiedzialnych za kontakty biznesowe,
- osoby zainteresowane tematyką wywierania wpływu na ludzi.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

Materiały dydaktyczne

Każdy uczestnik otrzyma **materiały szkoleniowe** z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie zrealizowane w tym terminie w przypadku zebrania się min. 6 osobowej grupy. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze - ustalimy nowy termin szkolenia.

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Zajęcia szkoleniowe	2020-02-06	09:00	15:00	6:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2	Zajęcia szkoleniowe	2020-02-07	09:00	15:00	6:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Cezary Fryszkiewicz
Obszar specjalizacji	Współwłaściciel, trener i coach Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu.

Doświadczenie zawodowe	<p>Posiada 23-letnie doświadczenie zawodowe. Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia z zakresu budowania samodoskonalących się organizacji na wszystkich szczeblach zarządzania, psychologii sukcesu, skutecznych technik i psychologii sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, negocjacji, wywierania wpływu na ludzi, komunikacji interpersonalnej, umiejętności trenerskich, automotywacji. Specjalista w zakresie metod coachingowych. Prowadzi coaching dla wyższej kadry menedżerskiej ukierunkowany na wzrost efektywności podejmowanych działań, rozwój umiejętności przywódczych, a także osiągnięcie indywidualnej doskonałości. Współautor metody pracy Cotraining, łączącej Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Opracowywał i realizował strategię wprowadzania i promowania nowych produktów w warunkach ostrej konkurencji współpracując z międzynarodowymi koncernami farmaceutycznymi. Prowadzi indywidualne doradztwo dla Członków Zarządów i Prezesów czołowych polskich przedsiębiorstw. Od 1999 zarządza projektami szkoleniowymi i doradczymi. Jego charyzma i entuzjazm sprawiają, iż niezwykle często w roli autorytetu zapraszany jest na liczne seminaria i prezentacje nie tylko w kraju, ale również za granicą. Przez klientów doceniany jest za wyjątkową umiejętność inspirowania i motywowania swoich słuchaczy do działania i poszukiwania najlepszych rozwiązań. Jest współzałożycielem i wykładowcą na studiach podyplomowych „Trener Biznesu” realizowanych we współpracy z Wyższą Szkołą Przedsiębiorczości i Administracji. W wolnych chwilach chętnie czyta, podróżuje oraz gra w tenisa, który sprawia mu wiele radości i satysfakcji. Jego dewizą życiową jest rozwój osobisty, stawanie się lepszym każdego dnia. Spełnianie marzeń własnych, jak również uczenie innych, jak mogą spełniać swoje.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 300 godzin szkoleń z zakresu komunikacji i psychologii perswazji.</p>

Wykształcenie	Z wykształcenia lekarz psychiatra, biegły sądowy z zakresu psychiatrii. Certyfikowany trener The Lundbeck Institute w Danii. Certyfikowany coach ICC (International Coaching Community). Uczył się u najbardziej wpływowych liderów biznesu na świecie takich jak: m.in. Anthony Robbins, Brian Tracy.
---------------	--

Lokalizacja usługi

Adres: do uzgodnienia 21-500 Biała Podlaska, woj. lubelskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Sala szkoleniowa - szczegóły odnośnie miejsca realizacji szkolenia zostaną podane najpóźniej 7 dni przed szkoleniem.	Warunki logistyczne: Wi-fi
--	--