

Usługa - Komunikacja i manipulacja w marketingu i biznesie



4.7/5 z 1485 ocen

Komunikacja i manipulacja w marketingu i biznesie

Numer usługi: 2021/10/11/12918/1198317

Dostawca usług: **AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SP. Z O.O.**

Miejsce usługi: **Ostrowiec Świętokrzyski**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **stacjonarna**

Status usługi: **opublikowana**

PLN

2 700,00 zł netto za osobę

2 700,00 zł brutto za osobę

168,75 zł netto za osobogodzinę

168,75 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi



Dofinansowanie
Tak



od 05.04.2022
do 06.04.2022

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania: wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi: Adresatami szkolenia są: kadra zarządzająca i pracownicy przedsiębiorstw

Minimalna liczba uczestników: 7

Maksymalna liczba uczestników: 20

Data zakończenia rekrutacji: 01-04-2022

Liczba godzin usługi: 16

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Ramowy program usługi

Wprowadzenie do szkolenia

– Wstęp do szkolenia, poznanie oczekiwań szkoleniowych, ćwiczenie otwierające

Między perswazją a manipulacją

- Zdefiniowanie pojęć,
- Przykłady komunikatów perswazyjnych i manipulacyjnych,
- Świadomość, celowość i decyzyjność w manipulacji,
- Studium przypadku / film: manipulacja doskonała
- Automatyzy w procesie komunikowania się, czyli mózg myślący „na skróty”

Komunikacja werbalna jako narzędzie perswazji

- czteroaspektowa komunikacja według Shulza von Thuna,
- W jaki sposób przekonywać innych do swojego zdania,
- ćwiczenie „Historia Abigail”

Język korzyści

- informacyjna a perswazyjna funkcja komunikacji,
- stosowanie języka korzyści w komunikacji marketingowej

Podstawy NLP i Modelu Milтона,

- „Małe słowa o wielkiej wadze”, czyli jak język którym się posługujemy wpływa na odbiorcę komunikatu,
- techniki „pozorny wybór”, użycie „spróbuj”, „nie” i „ale”, tworzenie metafor

Zasady wpływu społecznego R. Caldiniego

- zasady wpływu społecznego, techniki stworzone w oparciu o te zasady,

- ćwiczenia praktyczne – tworzenie autorskich komunikatów marketingowych

Perswazja i manipulacja w marketingu i reklamie

- Studia przypadków – prezentacja multimedialna

- Nieetyczne działania w sprzedaży i marketingu oraz ich skutki

Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Wytyczne w zakresie przestrzegania reżimu sanitarnego, zapewniamy:

Układ przestrzenny szkolenia zorganizowany w sposób:

zapewniający zwiększenie fizycznej odległości między uczestnikami

uniemożliwiający samodzielny wybór miejsca

dozownik z płynem do dezynfekcji rąk;

Przed wejściem mierzymy temperaturę;

Czyszczenie powierzchni wspólnych

Utrzymanie dobrej wentylacji, wietrzenie oraz dezynfekcja miejsc

Dezynfekcja elementów sprzętowych udostępnianych uczestnikom

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Wprowadzenie do szkolenia Między perswazją a manipulacją	05-04-2022	09:00	12:00	03:00
przerwa	05-04-2022	12:00	12:15	00:15
Komunikacja werbalna jako narzędzie perswazji Język korzyści	05-04-2022	12:15	15:15	03:00
Podstawy NLP i Modelu Milтона, Zasady wpływu społecznego R. Caldiniego	06-04-2022	09:00	12:00	03:00
przerwa	06-04-2022	12:00	12:15	00:15
Perswazja i manipulacja w marketingu i reklamie Podsumowanie i zakończenie szkolenia	06-04-2022	12:15	15:15	03:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Po ukończeniu szkolenia Uczestnik świadomie i celowo komunikuje się w środowisku biznesowym, jest świadomy na czym polega manipulacja, jej celowość oraz decyzyjność.

Efekty uczenia się

Uczestnik:

Wiedza: omawia zasady skutecznej komunikacji międzyludzkiej, różnice pomiędzy komunikacją perswazyjną a manipulacją, opisuje techniki wpływu społecznego, podstawy i zasady stosowania języka korzyści, wymienia konstrukcje stosowane w Modelu Milтона;

Umiejętności: stosuje w praktyce język perswazji i korzyści, tworzy komunikaty perswazyjne;

Kompetencje społeczne: Motywuje do świadomego stosowania perswazji w działaniach marketingowych oraz do przyjmowania postawy proklienckiej.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Pre i post test

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2 700,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 2 700,00 zł

Koszt osobogodziny netto 168,75 zł

Koszt osobogodziny brutto 168,75 zł

Adres realizacji usługi

ul. Henryka Sienkiewicza 63, 27-400 Ostrowiec Świętokrzyski, woj. świętokrzyskie
Budynek Cechy Rzemieślników i Przedsiębiorców, sala konferencyjna

Zajęcia poprowadzą



Marcin Krukar

- Ponad 17 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń, ponad 12 000 godzin pracy z różnorodnymi grupami, ponad 3 000 godzin doradztwa i konsultacji biznesowych
- Przez 3 lata Koordynator Zespołu Trenerów Wewnętrznych, Trener Wewnętrzny i HR BP w Intercity,
- Posiadacz Międzynarodowego Certyfikatu Trenera Zarządzania w zakresie treningu, uczenia się i rozwoju (od 2012) wydawanego przez MATRIK & Edexcel i BTEC Professional Qualifications
- Właściciel firmy szkoleniowo - doradczej NERAIDA – Szkolenia z Pasją (od 2008),
- Członek Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK (od 2019 Opiekun Kadry Szkoły Matrik), oraz Stowarzyszenia Mentorów PROMENTOR (członek – założyciel, 2013 – 2016 Wiceprezes)
- Pracownik dydaktyczny Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (od 2012), wykładowca MBA na Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej
- Dyplomowany Trener Biznesu (WSE Kraków), Menedżer Projektów Szkoleniowych (Wsztechnica UJ), posiada uprawnienia Wykładowcy Pozaszkolnych Form Nauczania oraz Instruktora Praktycznej Nauki Zawodu.
- Absolwent Kursu Mentorskiego (2013), certyfikowany Trener HRD BP (2015)

Prowadzę szkolenia bez prezentacji multimedialnych i nudnych wykładów, zamiast tego stosuję różnorodne metody aktywizujące, ćwiczenia, gry i metody autorskie, dzięki temu uczestnicy są zaangażowani w szkolenia

Pracuję w oparciu o wiedzę z zakresu uczenia się osób dorosłych: cykl Kolba, trójkąt kompetencji, model Kirkpatricka, cele oparte o KPI.

Kontakt



Aleksandra Szpankowska-Cielica

email: aleksandra.szpankowska@ap.org.pl
tel: (+48) 501 493 940

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe oraz teczka, notatnik i długopis

Informacje dodatkowe

Szkolenie obejmuje 16h (1h = 45 min.)