

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Psychologia wyglądu, detekcja kłamstwa i mowa ciała w biznesie - szkolenie.**

Numer usługi 2022/05/20/52158/1418972

- 📍 Łódź / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 16 h
- 📅 13.11.2024 do 14.11.2024

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

115,63 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Dla wszystkich, którzy chcą poznać tajniki psychologii wyglądu, detekcji kłamstwa oraz mowy ciała w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do umiejętności odczytywania mowy ciała i mimiki twarzy oraz wpływania na emocje innych oraz na ich samopoczucie w relacjach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
panuje nad swoim przekazem werbalnym i niewerbalnym, charakteryzuje i rozróżnia wskazówki i wytyczne stosowane podczas rozmowy,	rozróżnia i odczytuje potrzeby innych,	Test teoretyczny
buduje atmosferę zaufania i współpracy, jest bardziej skuteczny w negocjacjach,	identyfikuje kroki i zasady jak zrobić pierwsze wrażenie i od czego ono zależy.	Test teoretyczny
wpływa mową ciała na odbiorcę, kontroluje i kreuje mowę ciała,	analizuje konkretne zachowania niewerbalne mówcy,	Test teoretyczny
precyzyjnie odczytuje sygnały płynące z mowy ciała, występuje publicznie,	określa czy rozmówca mówi prawdę.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Dzień 1

Wizerunek, to nie tylko wygląd.

- Godny zaufania i sympatyczny, czy raczej ktoś, komu nie należy ufać? - cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu.
- Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz. Od czego zależy sympatia i zaufanie przy pierwszym kontakcie?
- Efekt Aureoli. Dlaczego ładni mają łatwiej?
- Jaką wiadomość mówić najpierw? Dobrą czy złą? Efekt Pierwszeństwa.

- Etykiety czyli magia stereotypów i uprzedzeń.
 - Co wpływa na wizerunek? Jakie sygnały niewerbalne wysyłamy swoim wyglądem?
 - Jak Cię piszą, tak Cię zatrudniają czyli wygląd ma znaczenie.
 - Wpływ wyglądu na samopoczucie.
 - Ubiór wspomaga autorytet. Strój i status społeczny
 - Masz głos. Jakich głosów lubimy słuchać i dlaczego?
 - Czy możesz zostać Prezydentem USA? – o tym, że wzrost daje przewagę nie tylko w polityce.
 - Patrz na oczy, a nie w oczy – kontakt wzrokowy niezbędnym elementem dobrej komunikacji. Magia źrenic.
 - Twarz dziecka czy mordercy? Jak kształt twarzy wpływa na to, jak jesteśmy odbierani przez otoczenie?
-

Dzień 2

Co mówi nasze ciało, gdy usta milczą?

- Mowa ciała – pierwotny język, którym posługujemy się od urodzenia.
- Intuicja, czy inteligencja emocjonalna? Czy to to samo?
- Kobiety są w tym lepsze - komunikowanie niewerbalne kobiet i mężczyzn
- Znaczenie niezbędnych gestów i pozycji mowy ciała
- Stres i brak komfortu. Jak poznać, że ktoś jest zestresowany, chociaż próbuje to ukryć?
- Gesty i bariery dłoni, ramion i rąk.
- Stopy - najbardziej wiarygodna część naszego ciała
- Sygnały ostrzegawcze, których nie należy lekceważyć w trakcie spotkań.
- Jestem pewny siebie i zdecydowany – charyzma wrodzona czy wyuczona?
- Paw, lew a może kobra - zawłaszczanie terytorium sposobem na wroga.
- Czy przeciwieństwa się przyciągają? A może raczej lubimy tych, którzy są do nas podobni? Odzwierciedlenie i kameleon sposobami na zdobycie sympatii i zaufania.
- Ekspresje mimiczne - twarz pokazuje emocje, które chcemy ukryć.

Przecieki kłamstwa

- Jak często kłamiemy?
- Mity na temat kłamstwa.
- Ustalanie normy i oznaki dyskomfortu.
- Typy kłamców.
- Wykrywanie kłamstwa – słowa.
- Analiza lingwistyczna.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tl. 1 godz. - 45 min

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Dzień 1 - Wizerunek, to nie tylko wygląd	Alina Stasiak	13-11-2024	08:00	11:00	03:00
2 z 6 Przerwa	Alina Stasiak	13-11-2024	11:00	11:30	00:30
3 z 6 Pierwsze wrażenie. Etykiety. Jak Cię piszą, tak Cię zatrudniają czyli wygląd. Ubiór, głos. ma znaczenie.	Alina Stasiak	13-11-2024	11:30	14:30	03:00
4 z 6 Dzień 2 - Co mówi nasze ciało, gdy usta milczą?, Przecieki kłamstwa	Alina Stasiak	14-11-2024	08:00	11:00	03:00
5 z 6 Przerwa	Alina Stasiak	14-11-2024	11:00	11:30	00:30
6 z 6 Mowa ciała. Stres i brak komfortu. Sygnały ostrzegawcze. Przecieki kłamstwa.	Alina Stasiak	14-11-2024	11:30	14:30	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alina Stasiak

PR Manager oraz specjalista w zakresie budowania wizerunku i marki osobistej. Pracuje z artystami, ekspertami i osobami publicznymi oraz markami firm. Właściciel Agencji IMAGE TEAM zajmującej się managementem artystycznym, organizacją koncertów i eventów, public relations i komunikacją. Certyfikowany Trener Instytutu Komunikacji Niewerbalnej. Prowadzi szkolenia i warsztaty w zakresie mowy ciała, budowania marki osobistej, kreowania wizerunku, komunikacji, public relations i etykiety w biznesie. Autorka książki „Droga do gwiazd. Jak budować wizerunek i markę osobistą?”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686