

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Psychologia wyglądu, detekcja kłamstwa i mowa ciała w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2022/05/20/52158/1418975

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.09.2024 do 24.09.2024

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

115,63 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Dla wszystkich, którzy chcą poznać tajniki psychologii wyglądu, detekcji kłamstwa oraz mowy ciała w biznesie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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
Na podstawie wiedzy Uczestnik:  panuje nad swoim przekazem werbalnym i niewerbalnym, potrafi na jakie wskazówki zwracać uwagę podczas rozmowy, odczytuje potrzeby innych, buduje atmosferę zaufania i współpracy, jest bardziej skuteczny w negocjacjach,	definiuje pierwsze wrażenie	Test teoretyczny
wpływa mową ciała na odbiorcę,	analizuje konkretne zachowania niewerbalne mówcy	Test teoretyczny
precyzyjnie odczytuje sygnały płynące z mowy ciała	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
<b>1 z 6</b> Dzień 1 - Wizerunek, to nie tylko wygląd	Alina Stasiak	23-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 6</b> Dzień 2 - Co mówi nasze ciało, gdy usta milczą?, Przecieki kłamstwa	Alina Stasiak	23-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>3 z 6</b> Przerwa	Alina Stasiak	23-09-2024	11:00	11:30	00:30
<b>4 z 6</b> Przerwa	Alina Stasiak	24-09-2024	11:00	11:30	00:30
<b>5 z 6</b> Pierwsze wrażenie. Etykiety. Jak Cię piszą, tak Cię zatrudniają czyli wygląd. Ubiór, głos. ma znaczenie.	Alina Stasiak	24-09-2024	11:30	14:30	03:00
<b>6 z 6</b> Mowa ciała. Stres i brak komfortu. Sygnały ostrzegawcze. Przecieki kłamstwa.	Alina Stasiak	24-09-2024	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](http://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

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

# Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 003