



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160991

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.07.2024 do 09.07.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie z wywierania wpływu zalecamy szczególnie, tym którzy: • zarządzają ludźmi • mają kontakt z klientami/kontrahentami • pozyskują inwestorów/partnerów/sponsorów • występują publicznie • pracują w dziale HR • zajmują się edukacją lub wychowaniem • są działaczami społecznymi
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Po szkoleniu Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu uczestnik stosuje wywieranie wpływu oraz perswazję w celu efektywnego przekonywania innych ludzi oraz osiągnięcia celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po szkoleniu uczestnik: Wywiera wpływ i perswazję nienaruszając granic etyki Wykorzystuje zasady psychologii wpływu społecznego w praktyce Rozpoznaje manipulacje innych osób oraz zmiany kierunku siły wpływu na swoją stronę Świadomie dobiera słowa i tworzy perswazyjne wypowiedzi Logicznie argumentuje Reaguje „z klasą” na niekonstruktywne zarzuty i krytykę na forum Konstruktywnie wyraża własne oczekiwania Wzmacnia pewność siebie i własny autorytet	obecność na szkoleniu	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

nie

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

nie

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

nie

Program

Program szkolenia Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

1. Pewność siebie i autorytet dzięki temu, w jaki sposób myślisz i mówisz

- "Zacznij od siebie"- wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych: poznasz 3 praktyczne narzędzia do uruchamiania własnej proaktywności oraz do wzmacniania pewności siebie,

- Myśli i słowa pod lupą – ukryte znaczenie słów ma znaczenie! Poznasz słowa, które zmieniają odbiór Twoich wypowiedzi – wzmacniając Twój autorytet i siłę perswazji lub niepotrzebnie osłabiają Twój przekaz i wręcz powodują efekt odwrotny do oczekiwanego.... Uwaga! Trener będzie Cię „łapał za słówka” 😊
- Perswazyjna składnia zdań – kolejność słów jest ważna – przećwiczysz różnorodne wypowiedzi (stwierdzenia i pytania), które będą wzmacniały pożądany efekt.

2. Przekonywanie racjonalną argumentacją

- Trening 6 różnych sposobów argumentowania logicznego – przećwiczysz techniki prowadzenia racjonalnej dyskusji.
- Błędy argumentacji – odkryjesz czego unikać, aby nie osłabić własnej pozycji w dyskusji.
- Korzyści i zagrożenia płynące z racjonalnej argumentacji – odkryjesz kiedy warto a kiedy nie ma sensu stosować racjonalnej argumentacji.

3. Przekonywanie do własnych rozwiązań dzięki połączeniu racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji

- Poznasz i przećwiczysz technikę FAPROK™, która pomoże Ci przygotować strukturę perswazyjną wypowiedzi podczas spotkań, na których chcesz przekonać odbiorców do własnych rozwiązań, pomysłów, rekomendacji.

4. Wzmacnianie własnego autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych interpersonalnie sytuacjach

- Dostaniesz gotowe narzędzie – mapę do reagowania w sytuacjach, gdy ktoś atakuje Cię zastrzeżeniami lub niekonstruktywną krytyką. Przećwiczysz cały algorytm pozyskiwania przychylności osób wykazujących opór.
- Strategia 4AS™ - poznasz i przećwiczysz technikę prowadzenia rozmów - od czystej informacji zwrotnej, poprzez otwarte wyrażanie własnych oczekiwań, aż do egzekwowania zmian w zachowaniu, na które chcesz wpłynąć u drugiej osoby.

5. Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

1. Poznasz siłę przekazów, które bazują na psychologicznych podstawach wpływu społecznego, takich jak:
 - Reguła konsekwencji – ona pomoże Ci zbudować zaangażowanie innych poprzez odpowiednio dobrane kroki (w rozmowie, w projekcie, w procesie)
 - Reguła konformizmu – odkryjesz co warto podkreślać w swoich wypowiedziach (i innych formach komunikacji), aby wykorzystać siłę tkwiącą w grupie
 - Reguła autorytetu – sprawdzisz, kiedy i w jaki sposób na Twoją korzyść może zadziałać zewnętrzny autorytet
 - Reguła kontrastu – przećwiczysz świadome korzystanie z niedocenianej często tendencji naszego umysłu do ulegania wpływowi kontrastów.
 - Reguła kompromisu – potrenujesz wypowiedzi bazujące na zgadzaniu się z rozmówcą, nawet gdy się z nim nie zgadzasz, dzięki czemu przekierujesz siłę Twojego wpływu w stronę porozumienia.
2. Dodatkowo, odkryjesz na przykładach reklam, akcji sprzedażowych i różnorodnych przekazów z mediów – jak na co dzień ludzie poddawani są perswazji bazującej na psychologicznych mechanizmach: wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksu, powtarzania, odmawiania
3. Granice uczciwego wykorzystywania technik i narzędzi wpływu - jaka jest różnica między wywieraniem wpływu, perswazją i manipulacją?

Dostaniesz 10 praktycznych narzędzi do wywierania wpływu

Oto opis Twoich kompetencji po naszym szkoleniu z wywierania wpływu:

- Przekonujesz do swojego zdania lub rozwiązania sztuką argumentacji logicznej oraz wpływając na emocje - prezesów, zarząd, szefów, koleżanek /kolegów, klientów lub kontrahentów (2 gotowe narzędzia)
- Osoby z oporem, zastrzeżeniami, konfliktujące się przeprowadzasz do merytorycznej dyskusji i budujesz z nimi partnerską relację - praktyczny algorytm prowadzenia dyskusji i kilka zasad.
- Otwarcie wyrażasz swoje oczekiwania i egzekwujesz - czyli doprowadzasz do wykonania Twojej prośby, gdy druga strona nie realizuje ustaleń - zaawansowana technika budowania wypowiedzi z praktycznymi zasadami towarzyszącymi.
- Budujesz autorytet mową ciała i treścią swoich wypowiedzi – poznasz zasady neurolingwistyki i dostaniesz wiele przydatnych wskazówek.
- Posługujesz się regułami psychologicznymi w osiąganiu swoich celów – dostaniesz narzędzie do ich wdrażania.
- Rozpoznajesz manipulacje innych osób oraz zmieniasz kierunek siły wpływu na swoją stronę – dostaniesz praktyczne narzędzie do wzbudzania własnej sprawczości.
- Sam wzmacniasz własną pewność siebie – dostaniesz narzędzia, które pomogą Ci koncentrować się na tym, co ją buduje.
- Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych, a grupy liczą maksymalnie 10 osób.

Szkolenie z wywierania wpływu zalecamy szczególnie, tym którzy:

- zarządzają ludźmi

- mają kontakt z klientami/kontrahentami
- pozyskują inwestorów/partnerów/sponsorów
- występują publicznie
- pracują w dziale HR
- zajmują się edukacją lub wychowaniem
- są działaczami społecznymi

Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/wywieranie-wplywu-szkolenie-perswazja>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu	Piotr Drozdowski	08-07-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu	Piotr Drozdowski	09-07-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany Trener biznesu, Master NLP, mówca motywacyjny, praktyk biznesu z doświadczeniem korporacyjnym w zarządzaniu zasobami ludzkimi, facylitator zespołów, rekruter.

Założyciel i CEO działającego na rynku od 2009 roku konsorcjum szkoleniowego.

Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

W latach 2010-2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer brandingu dla klientów portalu. Od 2014 roku wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, w latach 2012-2013 wykładowca na podyplomowych studiach na wydziale zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wywieranie-wplywu-szkolenie-perswazja>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431