



Wywieranie wpływu w biznesie

Numer usługi 2024/07/04/4972/2209815

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

299,81 PLN brutto/h

243,75 PLN netto/h

Konsorcjum
doradczo
szkoleniowe S.A

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.11.2024 do 19.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie wyższego i średniego szczebla oraz wszystkie osoby, którym zależy na zwiększeniu umiejętności skutecznego wywierania wpływu.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	12
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 „Wywieranie wpływu” porządkuje wiedzę na temat zasad i sposobów wywierania wpływu i rozwija umiejętności perswazyjne, pozwalające efektywnie budować osobistą siłę i wywierać wpływ w rozmowach z klientami, podwładnymi i współpracownikami

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Zna i wykorzystuje mechanizmy związane z wywieraniem wpływu	Stosuje zasady skutecznej perswazji adekwatnie do sytuacji	Test teoretyczny	
	Stosuje reguły wywierania wpływu adekwatnie do sytuacji	Test teoretyczny	
	Rozpoznaje 4 style zachowania i buduje właściwy komunikat zależnie od typu zachowania	Test teoretyczny	
Stosuje techniki skutecznego wywierania wpływu	Właściwie składa propozycje – stosuje algorytm propozycji	Test teoretyczny	
	Wykazuje inicjatywę i aktywnie słucha, by zbudować płaszczyznę porozumienia	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Stosuje techniki informacji zwrotnej		Test teoretyczny
			Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Zasady perswazji i skutecznego przekazu

- Wprowadzenie. Przegląd różnych sposobów wywierania wpływu i ich skuteczności. **Ćwiczenie „Wstań i wyjdź”**.
- Warunki skutecznego przekazu – na co warto zwracać uwagę, gdy przekazujemy informacje, przekonujemy, bronimy się przed wpływem. **Ćwiczenie „Przekonaj mnie”**.
- **Symulacja „Odwołana impreza”** – obserwacja mechanizmów wywierania wpływu naturalnie stosowanych przez uczestników. Weryfikacja skuteczności stosowanych narzędzi, analiza zysków i strat. Uczestnicy symulacji mają do wykonania zadanie wymagające dojścia do porozumienia w sytuacji rozbieżnych opinii, argumentów i oczekiwań.
- **8 zasad perswazji** – czy kolejność poruszanych kwestii ma znaczenie? Czy warto podkreślać, że zależy mi na dojściu do porozumienia, czy to osłabia moją pozycję? Czy lepiej jest prezentować argumenty jednostronne czy dwustronne? Na te i inne pytania odpowiadamy, analizując 8 zasad perswazji.

Ukryte mechanizmy, reguły wywierania wpływu

- Uniwersalne prawa oddziaływania na ludzi: **6 reguł wywierania wpływu**.
- Warsztat – uczestnicy analizują przypadki różnych sytuacji, podczas których wykorzystane zostały reguły wpływu społecznego. Analizują sposoby radzenia sobie w tych sytuacjach.
- Czym jest wpływ? Analiza sytuacji z rzeczywistości uczestników. Praca nad poszerzeniem repertuaru narzędzi wspierających wywieranie wpływu w sytuacjach rozmów z interesariuszami. Jakie narzędzia mogą zostać zastosowane w sytuacjach z życia zawodowego uczestników?
- **Algorytm składania propozycji** – jak zwiększyć szanse, że nasza propozycja zostanie przyjęta? Trening składania propozycji i przekonywania drugiej strony do wyrażenia zgody.
- Każdy uczestnik dostaje informacje zwrotne pod kątem umiejętności niezbędnych w procesie perswazyjnym
- Podsumowanie dnia. Indywidualne wnioski i refleksje.

Dzień 2

Co w procesie wywierania wpływu warto wiedzieć o różnicach osobowościowych

- Cztery style zachowania: racjonalny, bezpieczny, eksperymentator, inspirator – czym charakteryzują się te style i jak je rozpoznać.
- Warsztat –jakie komunikaty, sposoby zachowania zwiększają prawdopodobieństwo efektywnej perswazji wobec danego stylu.

Empatia, przyjmowanie perspektywy innej osoby jako zdolność konieczna do skutecznego wywierania wpływu.

- Symulacja „Baronowa” – uczestnicy ćwiczą umiejętność przekonywania poprzez budowanie relacji z drugą stroną. W omówieniu gry nacisk położony jest na:
 - Umiejętność słuchania
 - Korzystanie z pytań, jako narzędzia doceniania i przełamywania impasu
 - Obszar emocjonalny w rozmowie i jego wpływ na relacje
- Symulacje rozmów 1:1. Doskonalenie technik perswazyjnych służących zmianie zachowań, tworzenie przestrzeni pozwalającej na zbudowanie porozumienia
 - Techniki udzielania informacji zwrotnej feedback i feedforward

Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	299,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	243,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

Informacje dodatkowe

Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

Adres

ul. Równoległa 4a
02-235 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Katarzyna Grajkowska

E-mail katarzyna.grajkowska@houseofskills.pl

Telefon (+48) 660 776 832