



**PSYCHOLOGIA PERSWAZJI W  
SYTUACJACH ZAWODOWYCH – trening  
prowadzony przez prof. dr hab. Zbigniewa  
Nęckiego.**

Numer usługi 2025/03/21/4974/2640761

**1 955,70 PLN** brutto  
1 590,00 PLN netto  
139,69 PLN brutto/h  
113,57 PLN netto/h

Vademecum -  
Konferencje i  
Szkolenia Sp. z o.o.



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.05.2025 do 27.05.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedmiotowa usługa szkoleniowa jest dedykowana <ol style="list-style-type: none"><li>osobom zarządzającym zespołami,</li><li>osobom wobec których są plany związane z awansem na stanowiska kierownicze</li><li>wszystkim, którzy chcą zwiększyć swoją umiejętność wywierania wpływu</li></ol>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	20-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego rozpoznawania mechanizmów oddziaływania społecznego, zwiększy ich świadomość na temat manipulacji, trików, chwytów. Nauczą się obrony przed taką perswazją, która może narażać ich na uleganie wpływom negatywnym. To pozwoli im wzmocnić swój autorytet, działania i relacje zawodowe.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność rozpoznawania i analizy podstawowych sytuacji perswazyjnych w różnych kontekstach społecznych i biznesowych	Uczestnik jest w stanie przeprowadzić analizę technik perswazyjnych użytych w podanych przykładach.	Test teoretyczny
	W ramach ćwiczenia praktycznego uczestnik identyfikuje metody wpływu stosowane w określonych przypadkach handlowych lub negocjacyjnych.	Test teoretyczny
: Umiejętność stosowania ukrytych taktyk perswazyjnych w negocjacjach i sprzedaży	W ramach ćwiczeń praktycznych uczestnik tworzy argumentację wykorzystującą językowe techniki perswazji w kontekście negocjacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik bierze udział w scenariuszu negocjacyjnym i skutecznie stosuje co najmniej dwie taktyki budowania przewagi w rozmowach biznesowych.	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 I

- 1. Podstawowe sytuacje perswazyjne w relacjach społecznych, biznesie, handlu, życiu publicznym i relacjach nieformalnych.**
- 2. Oddziaływania ekstremalne**  
Techniki prania mózgu, oddziaływania podprogowe. Kompendium wiedzy podstawowej o mechanizmach perswazyjnych.
- 3. Pożądane i uboczne efekty przekonywania.**  
25 zagadnień dotyczących procedur i 15 dotyczących tematyki argumentacji, rodzajów apelów.

## Dzień II

- 1. Obraz i metafora w prezentacji jako dźwignia wpływu**  
Narracja dynamiczna angażująca odbiorców w emocjonalny sposób. Wzrok, słuch i ruch w przekazie perswazyjnym. Elementy NLP i analizy transakcyjnej, model kija i marchewki.
- 2. Rola języka ciała w perswazji**  
Wskaźniki siły i dominacji, sygnały sympatii i niechęci, wrażenie kompetencji. Dziesięć rodzajów komunikatów niewerbalnych. Analiza własnych wzorców niewerbalnych zachowań, ruch i sylwetka ciała.
- 3. Taktyki ukrytej perswazji**  
Językowe techniki argumentacji; 55 reguł Kevina Hogana w praktycznym zastosowaniu do sytuacji handlowych, sprzedaży i kupowania. Perswazja w negocjacjach i konfliktach, budowanie przewagi w rozmowach biznesowych.

Szkolenie trwa 14 godzin zegarowych.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- punktualne stawienie się na szkoleniu,
- udział w pełnym wymiarze szkolenia,
- aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach, grach, symulacjach rozgrywających się na szkoleniu.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia: sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik, flipchart z kartkami papieru, stoły i krzesła dla każdego uczestnika i trenera ustawione w literę U.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Podstawowe sytuacje perswazyjne	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	26-05-2025	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 8</b> Oddziaływania ekstremalne	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	26-05-2025	11:00	13:00	02:00
<b>3 z 8</b> Pożądane i uboczne efekty przekonywania	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	26-05-2025	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 8</b> Obraz i metafora w prezentacji jako dźwignia wpływu	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	26-05-2025	15:00	16:00	01:00
<b>5 z 8</b> Wzrok, słuch i ruch w przekazie perswazyjnym	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	27-05-2025	09:00	11:00	02:00
<b>6 z 8</b> Rola języka ciała w perswazji	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	27-05-2025	11:00	13:00	02:00
<b>7 z 8</b> Analiza własnych wzorców niewerbalnych zachowań, ruch i sylwetka ciała	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	27-05-2025	13:00	15:00	02:00
<b>8 z 8</b> Taktyki ukrytej perswazji	prof. dr hab. Zbigniew Nęcki	27-05-2025	15:00	16:00	01:00

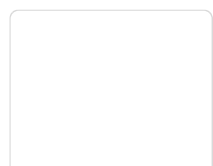
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

prof. dr hab. Zbigniew Nęcki



doświadczony psycholog społeczny, jeden z najbardziej znanych w Polsce specjalistów w zakresie komunikacji i negocjacji.

Od 1991 zajmuje się prowadzeniem szkoleń w zakresie zarządzania zespołami ludzkimi, negocjacji, komunikacji interpersonalnej i doskonalenia zdolności interpersonalnych. Szkolił pracowników około 300 firm i organizacji takich jak banki, kopalnie, stowarzyszenia kupieckie, instytucje oświatowe, urzędy miejskie i wojewódzkie, ośrodki usługowe, wydawnictwa prasowe, instytucje średniego i wielkiego przemysłu.

Psycholog społeczny, profesor nauk humanistycznych, nauczyciel akademicki, mediator i ekspert w dziedzinie negocjacji, założyciel i wieloletni kierownik Katedry Negocjacji na Wydziale Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego. Od sierpnia 2017 - Dziekan Wydziału Psychologii i Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Uczestniczył jako ekspert w wielu negocjacjach publicznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe, ćwiczenia przygotowane przez wykładowcę, notes, długopis.
- Certyfikat szkolenia

### Informacje dodatkowe

**Informacji udzielamy** również e-mailem lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o.

Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław

tel: 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

## Adres

ul. św. Józefa 1/3

50-329 Wrocław

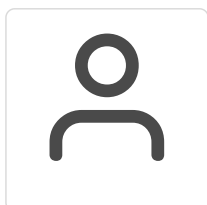
woj. dolnośląskie

WenderEDU Business Center

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Mikołaj Rudolf**

**E-mail** m.rudolf@vade.com.pl

**Telefon** (+48) 71 3418 510