



Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.



## Perswazja w biznesie. Kody wpływu w działaniu. Umiejętność przekonania do własnego zdania

Numer usługi 2025/03/31/10940/2660898

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 26.06.2025 do 27.06.2025

2 829,00 PLN brutto

2 300,00 PLN netto

166,41 PLN brutto/h

135,29 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Identyfikator projektu</b>	Akademia HR
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie kierujemy do każdego, kto chce się nauczyć, jak przekonać innych do swojego zdania.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	18
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<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

Szkolenie "Perswazja w biznesie. Kody wpływu w działaniu. Umiejętność przekonania do własnego zdania" przygotowuje uczestników do skutecznego przekonywania do własnego zdania, poprzez wykorzystanie technik retorycznych, metod efektywnej komunikacji językowej i wywierania wpływu w rozmowie biznesowej oraz zastosowanie perswazji werbalnej i niewerbalnej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie perswazji w biznesie oraz przekonywania do własnego zdania	<ul style="list-style-type: none"><li>• identyfikuje efektywne modele perswazji werbalnej i niewerbalnej</li><li>• definiuje strategie rozmowy perswazyjnej</li><li>• omawia proces planowania i przygotowania perswazji</li><li>• charakteryzuje pojęcie wygrywania sporu i rozstrzygania sytuacji konfliktu</li></ul>	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje perswazję oraz narzędzia i techniki mające na celu przekonanie innych do własnego zdania	<ul style="list-style-type: none"><li>• analizuje własne preferencje stylu budowania kontaktu z innymi</li><li>• buduje efektywny kontakt w celu perswazji</li><li>• stosuje zasady skutecznego prezentowania siebie w relacjach bezpośrednich</li><li>• wykorzystuje techniki retoryczne w sterowaniu rozmową w sprzedaży i negocjacjach</li><li>• wdraża sterowanie ramami jako metodę efektywnej komunikacji językowej</li><li>• dopasowuje poznane techniki do swoich preferencji w komunikacji z innym</li></ul>	Wywiad swobodny  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?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## PROGRAM

### Dzień 1

#### Rozwijanie umiejętności budowania kontaktu z innymi w celu perswazji

- Własne zachowanie jako narzędzie oddziaływania: celowe wykorzystanie mowy ciała; efektywne operowanie głosem. Metody wywierania dobrego wrażenia w pierwszym kontakcie.
- Elementy języka wpływu: tropy, frazy, ramy, pytania, ukryte komendy.
- Reguła „dopasowanie/prowadzenie” w tworzeniu sytuacji wpływu społecznego.
- Analiza własnych preferencji stylu budowania kontaktu z innymi.

#### Ćwiczenia praktyczne – *Budowanie pierwszego wrażenia w celu perswazji*

Wykorzystanie wiedzy o budowaniu kontaktu w celu perswazji: krótkie wystąpienia na otwarcie kontaktu z grupą – miniprezentacje typu „mowa windowa”.

#### Planowanie perswazji w relacjach biznesowych

- Definiowanie celu, kontekstu i odpowiednich do nich metod perswazji.
- Psychologiczne profilowanie i rozpoznawanie typu rozmówców: sposoby dopasowania metod perswazji do typu rozmówcy.
- Metoda pre-swazji: budowania kontekstu wpływu i wyprzedzanie sytuacji perswazji.

#### Strategie rozmowy perswazyjnej

- Sterowanie a manipulacja przebiegiem rozmowy: przejmowanie inicjatywy, kontrola nad procesem, szybkie reakcje na próby manipulacji.
- Intrygi, gry i pułapki psychologiczne w rozmowach biznesowych i negocjacjach.
- Model sterowania rozmową poprzez zadawanie pytań sterujących.
- Techniki przejmowania inicjatywy i przedstawiania własnych propozycji.

#### Ćwiczenie praktyczne – *Technika kierowania rozmową przez sekwencje pytań kierujących*

Elastyczne wykorzystanie umiejętności kierowania rozmową w symulacjach rozmów biznesowych.

#### Sterowanie ramami interpretacji jako metoda perswazji

- Gra ram interpretacji jako narzędzie wpływu: przykłady, wzorce, warunki.
- Przykłady perswazyjnych gier ram i sposoby ich przełamywania.
- Rozbijanie manipulacji werbalnych w rozmowie na przykładach.
- Metody przejmowania kontroli nad rozmową poprzez sterowanie ramami interpretacji.

#### Ćwiczenie praktyczne – *Kształtowanie skuteczności w grze ramami*

- Rozpoznawanie zakłóceń w komunikacji werbalnej na podstawie wiedzy o meta-modelu komunikacji. Systematyczne opracowanie własnej metody praktycznego korzystania z meta-modelu zgodnie z indywidualnymi preferencjami w porozumiewaniu się.

### Dzień 2

#### Techniki retoryczne w sterowaniu komunikacją i tworzeniu pozytywnego wizerunku

- Przedstawienie technik retorycznych w tworzeniu pozytywnego wizerunku.
- Kierowanie uwagą audytorium: triki skutecznych mówców.

- Techniki rozwiązywania problemów w bezpośredniej komunikacji.
- „Zakazane” klucze perswazji (Blair Warren) w tworzeniu swojego pozytywnego wizerunku.

### Ćwiczenie praktyczne

Symulacja sytuacji rozmowy perswazyjnej ze współpracownikami, np. przekonywania do zmian w organizacji pracy, oparta na technice zmiennych scenariuszy. Analiza i porównanie efektów ćwiczenia na forum grupy.

### Trening w praktycznych modelach perswazji werbalnej i niewerbalnej

- Reguły wywierania wpływu psychologicznego jako ustrukturuwane sekwencje działań.
- Hipnotyczne wzorce językowe i sposoby wykorzystania ich w celu perswazji
- Planowanie strategii perswazji w kontakcie indywidualnym
- Sposoby ćwiczenia umiejętności perswazji w codziennych sytuacjach porozumiewania się.

### Ćwiczenie praktyczne – *Kody wpływu w działaniu*

**Przygotowanie w trójkach scenariuszy sytuacji wpływu, symulacja i analiza w podgrupach.**

### Kształtowanie umiejętności perswazyjnego rozgrywania sporu i sytuacji konfliktowych

- Metody wygrywania sporu: klasyczne wzorce erystyczne i techniki „zakazanej” retoryki.
- Rodzaje sporów i sytuacyjne techniki przejmowania inicjatywy w interakcji.
- Sposoby rozgrywania sytuacji konfliktowych na swoją korzyść.
- Dopasowanie poznanych technik do swoich preferencji w komunikacji z innymi: indywidualne informacje zwrotne dla uczestników o sposobie wykorzystania ćwiczonych umiejętności.

### Ćwiczenie praktyczne – *Rozwijanie umiejętności perswazyjnego rozgrywania sporu*

**Wykorzystanie technik erystycznych do wygrywania sporów z zespołem: symulacje komunikacji z grupą na bazie własnych doświadczeń.**

### Podsumowanie całości szkolenia

**Przegląd w telegraficznym skrócie zagadnień ćwiczonych w trakcie szkolenia.**

### INFORMACJE DODATKOWE

#### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

Przerwy nie są wliczone we wskazany powyżej czas trwania szkolenia.

Godziny i czas trwania przerw wskazany jest w Harmonogramie usługi.

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych. Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checkliście od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> Rozwijanie umiejętności budowania kontaktu z innymi w celu perswazji	Adam Skibiński	26-06-2025	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	26-06-2025	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 17</b> Planowanie perswazji w relacjach biznesowych	Adam Skibiński	26-06-2025	11:15	13:00	01:45
<b>4 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	26-06-2025	13:00	14:00	01:00
<b>5 z 17</b> Strategie rozmowy perswazyjnej	Adam Skibiński	26-06-2025	14:00	15:00	01:00
<b>6 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	26-06-2025	15:00	15:15	00:15
<b>7 z 17</b> Elastyczne wykorzystanie umiejętności kierowania rozmową w symulacjach rozmów biznesowych.	Adam Skibiński	26-06-2025	15:15	16:00	00:45
<b>8 z 17</b> Sterowanie ramami interpretacji jako metoda perswazji	Adam Skibiński	26-06-2025	16:00	16:30	00:30
<b>9 z 17</b> Techniki retoryczne w sterowaniu komunikacją i tworzeniu pozytywnego wizerunku	Adam Skibiński	27-06-2025	09:00	11:00	02:00
<b>10 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	27-06-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 17</b> Trening w praktycznych modelach perswazji werbalnej i niewerbalnej	Adam Skibiński	27-06-2025	11:15	13:00	01:45
<b>12 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	27-06-2025	13:00	14:00	01:00
<b>13 z 17</b> Kształtowanie umiejętności perswazyjnego rozgrywania sporu i sytuacji konfliktowych	Adam Skibiński	27-06-2025	14:00	15:00	01:00
<b>14 z 17</b> Przerwa	Adam Skibiński	27-06-2025	15:00	15:15	00:15
<b>15 z 17</b> Podsumowanie całości szkolenia	Adam Skibiński	27-06-2025	15:15	16:00	00:45
<b>16 z 17</b> Przegląd w telegraficznym skrócie zagadnień ćwiczonych w trakcie szkolenia.	Adam Skibiński	27-06-2025	16:00	16:30	00:30
<b>17 z 17</b> Walidacja usługi	-	27-06-2025	16:30	17:15	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 829,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,41 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,29 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Adam Skibiński

Psycholog i stypendysta Fulbrighta. Posiada praktyczną wiedzę psychologiczną i bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu w dziedzinie efektywnej komunikacji, psychologii negocjacji, sprzedaży doradczej i obsługi klienta, organizacji i planowania pracy oraz efektywności osobistej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie oraz szkoleniach z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym i zaawansowanym, komunikacji wewnątrz organizacji, zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, budowania zespołów i zarządzania sobą w czasie.

Pracował między innymi dla takich firm jak PKN Orlen, Software AG Polska czy BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Zajmuje się zagadnieniem usprawniania przepływu informacji w organizacji. Specjalizuje się w modelowaniu sprawnej komunikacji w grupie oraz technikach efektywnego uczenia się.

Konsultant i trener EY Academy of Business.

Adam posiada ponad 5-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

### Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

al. Armii Ludowej 26  
00-609 Warszawa  
woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

# Kontakt



**Adrianna Sykucka**

**E-mail** [adrianna.sykucka@pl.ey.com](mailto:adrianna.sykucka@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 519 511 447