



FHU ORDINAT
MARCIN BIELSKI

★★★★★ 4,9 / 5

1 813 ocen

Szkolenie realizowane w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi”-Zarządzanie relacjami i wywieraniem wpływu w organizacji

Numer usługi 2025/08/26/133960/2961162

📍 Choszczówka Stojcka / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.10.2025 do 24.10.2025

1 750,00 PLN brutto

1 750,00 PLN netto

218,75 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli, menedżerów i pracowników mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw, którzy na co dzień uczestniczą w negocjacjach, procesach sprzedażowych, zarządczych i komunikacyjnych wymagających perswazji. Szczególnie polecane jest liderom zespołów, specjalistom ds. sprzedaży i obsługi klienta oraz wszystkim, którzy chcą rozwijać umiejętności skutecznego wywierania wpływu, budowania zaangażowania, argumentacji oraz obrony przed manipulacją.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

23-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności skutecznego wywierania wpływu poprzez poznanie technik perswazji, reguł społecznych i psychologii motywacji. Uczestnicy nauczą się argumentacji opartej na języku korzyści i emocji,

zarządzania emocjami w negocjacjach oraz obrony przed manipulacją, co pozwoli im skuteczniej komunikować się i budować zaangażowanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcie wywierania wpływu	Charakteryzuje wpływ jako proces oddziaływania interpersonalnego	Test teoretyczny
Rozróżnia przekonywanie i narzucanie	Uzasadnia różnice między przekonywaniem a narzucaniem	Test teoretyczny
Definiuje język korzyści	Charakteryzuje model C-Z-K	Test teoretyczny
Charakteryzuje regułę sympatii, wzajemności i zaangażowania	Uzasadnia ich wpływ na konsekwencję działań	Test teoretyczny
Definiuje potrzeby psychologiczne	Rozróżnia potrzeby: zysku, prestiżu, wygody, bezpieczeństwa	Test teoretyczny
Projektuje komunikaty perswazyjne	Planuje przekaz dostosowany do potrzeb psychologicznych	Test teoretyczny
Planuje strategię negocjacyjną	Dobiera argumenty do typu potrzeb odbiorcy	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie asertywnej postawy	Analizuje rolę asertywności w obronie przed manipulacją	Test teoretyczny
Projektuje granice komunikacyjne	Definiuje sposoby stawiania granic w relacjach	Test teoretyczny
Analizuje konsekwencje niewłaściwej perswazji	Monitoruje ryzyka nadmiernego nacisku	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie autorytetu w komunikacji	Charakteryzuje różne źródła autorytetu	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie dystansu negocjacyjnego	Wyjaśnia rolę neutralności emocjonalnej	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie granic interpersonalnych	Analizuje ich rolę w budowaniu zdrowych relacji	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

PROGRAM

1. Prowadzenie w tematykę wywierania wpływu

-Czym jest wywieranie wpływu?

-Przekonywanie vs narzucanie

-Rola emocji w procesie wywierania wpływu

-Na jakiej płaszczyźnie odbywają się procesy perswazyjne? (racjonalnej czy emocjonalnej?)

2. Argumentacja perswazyjna

-Techniki i sposoby kontrolowania przebiegu rozmowy

-Język korzyści (model C-Z-K)

-Język emocji (praca z metaforą)

3. Portfolio reguł wywierania wpływu społecznego – 8. Praw perswazji

-Reguła sympatii

-Reguła wzajemności

-Reguła zaangażowania

-Reguła kontrastu

-Społeczny dowód słuszności

-Reguła niedostępności

-Reguła precyzji w danych

-Reguła autorytetu

4. Potrzeby psychologiczne i ich wykorzystanie w procesie przekonywania i pozyskiwania zaangażowania

-Wywieranie wpływu w procesie negocjacyjnym: przekonywanie do swojego stanowiska, używanie odpowiednich komunikatów (sugestywnych dla odbiorców o konkretnych potrzebach psychologicznych) w celu osiągnięcia własnych celów perswazyjnych

-Potrzeby psychologiczne a potrzeby merytoryczne

- Potrzeby psychologiczne
- Potrzeba zysku
- Potrzeba prestiżu
- Potrzeba wygody
- Potrzeba bezpieczeństwa

5.Kontrolowanie własnych emocji w procesie perswazyjnym

- Zjawisko tzw. samospełniającej się przepowiedni
- Rola emocji oraz zarządzanie emocjami w procesie wywierania wpływu
- Rozpoznawanie intencji drugiej strony / partnera np. negocjacyjnego
- Umiejętność przyjmowania zdystansowanej pozycji negocjacyjnej

6.Obrona przed manipulacją i socjotechnikami

- Jak wykrywać manipulację i jak jej zapobiegać?
- Jak rozpoznawać próby nacisku nie wprost?
- Jak stawiać granice i asertywnie bronić się przed próbami nacisku i wywierania wpływu?

WALIDACJA

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Prowadzenie w tematykę wywierania wpływu	Paweł Kacprzak	24-10-2025	08:00	09:45	01:45
2 z 10 przerwa kawowa	Paweł Kacprzak	24-10-2025	09:45	10:00	00:15
3 z 10 Argumentacja perswazyjna	Paweł Kacprzak	24-10-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 10 Portfolio reguł wywierania wpływu społecznego-8 Praw perswazji	Paweł Kacprzak	24-10-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 przerwa obiadowa	Paweł Kacprzak	24-10-2025	12:00	12:30	00:30
6 z 10 Potrzeby psychologiczne i ich wykorzystanie w procesie przekonywania i pozyskiwania zaangażowania	Paweł Kacprzak	24-10-2025	12:30	14:00	01:30
7 z 10 przerwa kawowa	Paweł Kacprzak	24-10-2025	14:00	14:15	00:15
8 z 10 Kontrolowanie własnych emocji w procesie perswazyjnym	Paweł Kacprzak	24-10-2025	14:15	15:00	00:45
9 z 10 Obrona przed manipulacją i socjotechnikami	Paweł Kacprzak	24-10-2025	15:00	15:45	00:45
10 z 10 Walidacja	-	24-10-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Kacprzak

Trener, konsultant, z 25-letnim dośw. zawodowym. Specjalizuje się w realizacji projektów rozwojowych dla kadry zarządzającej, przywództwa, zarządzania zmianą, intermentoringu, sprzedaży i efektywności osobistej. Licencjonowany trener i konsultant, absolwent socjologii oraz pedagogiki i andropedagogiki zarządzania marketingiem i sprzedażą oraz zarządzania systemami poprawy jakości, certyfikat Menadżer Projektu IPMA D. Prowadzi szkolenia w zakresie przygotowania organizacji do wyzwań rynku pracy, zarządzania zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku pracy, zarządzania wiekiem i współpracą międzypokoleniową, zarządzania różnorodnością i wielokulturowością w organizacji, wdrażania nowych modeli i form organizacji pracy, zarządzania pracą zdalną i hybrydową, orientacji w biznesie i uwarunkowaniach społeczno-kulturowych, zrównoważonego zarządzania potencjałem, innowacyjność, Design Thinking, obsługa klienta, wywieranie wpływu. Doświad. coach i mentor specjalizujący się w wspieraniu rozwoju średniej i wyższej kadry menedżerskiej. Szkolił m.in.: Plus GSM. Orange, Era, PKO BP, BOŚ Bank, Hortimex, Profim, Shell, Astellas, Bombardier, Sanitec Koło, Auchman, Maspex, Tymbark, Pamapol S.A., Ekoland. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w przeciągu ostatnich 2 lat, liczone wstecz od rozpoczęcia szkolenia. W ciągu ostatnich 5 lat licząc od daty usługi, prowadził szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tematyce

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt.

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

Rezerwacja i obsługa: Powinna być dostępna os. odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów technicznych lub organizacyjnych podczas szkolenia (kont. tel.).

Sala szkol. powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego

- bezpieczne i higieniczne warunki real. szkol.

- regulaminy i instr. BHP, zas. ewakuacji, instr. bezp. pożar.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 podpunkt c), ustawy o vat

Adres

Choszczówka Stojecka 11A

05-300 Choszczówka Stojecka

woj. mazowieckie

ul.Gołębiewskiego 11A, Choszczówka Stojecka, 05-300 Mińsk Mazowiecki

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcin Bielski

E-mail biuro@ordinat.pl

Telefon (+48) 533 335 610