



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

77 ocen

Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu - szkolenie

Numer usługi 2025/12/05/140920/3194867

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.01.2026 do 09.01.2026

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Do udziału w szkoleniu z wywierania wpływu zapraszamy osoby, które

- 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

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów.

Minimalna liczba uczestników

4

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

Szkolenie „Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu” wyposaża w techniki do przekonywania logiczną argumentacją i wpływaniem na emocje (2 gotowe narzędzia); przeprowadzania osób z oporem do merytorycznej dyskusji (algorytm i zasady); otwartego wyrażania oczekiwań i egzekwowania ich realizacji

(zaawansowana technika wypowiedzi); budowania autorytetu mową ciała i treścią wypowiedzi (neurolingwistyka); stosowania reguł psychologicznych w osiągnięciu celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje manipulacje innych osób oraz potrafi zmienić kierunek siły wpływu na swoją korzyść.	Uczestnik rozróżnia techniki manipulacyjne oraz demonstruje strategie ich neutralizowania i odwracania wpływu.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik świadomie dobiera słowa i tworzy perswazyjne wypowiedzi.	Uczestnik planuje i formułuje perswazyjne wypowiedzi, uzasadniając dobór odpowiednich słów i argumentów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany

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 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: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pewność siebie i autorytet dzięki temu, w jaki sposób myślisz i mówisz	Cezary Kurkowski	08-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	08-01-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przekonywanie racjonalną argumentacją	Cezary Kurkowski	08-01-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Cezary Kurkowski	08-01-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Przekonywanie do własnych rozwiązań dzięki połączeniu racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji	Cezary Kurkowski	08-01-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	08-01-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Przekonywanie do własnych rozwiązań dzięki połączeniu racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji	Cezary Kurkowski	08-01-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Wzmacnianie własnego autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych interpersonalnie sytuacjach	Cezary Kurkowski	09-01-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	09-01-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Wzmacnianie własnego autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych interpersonalnie sytuacjach	Cezary Kurkowski	09-01-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Cezary Kurkowski	09-01-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji	Cezary Kurkowski	09-01-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	09-01-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji	Cezary Kurkowski	09-01-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	09-01-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Kurkowski

W 4GROW prowadzi szkolenia menedżerskie oraz szkolenia z kompetencji interpersonalnych, w tym dotyczące perswazji, wywierania wpływu i budowania autorytetu. Trener i menedżer z kilkunastoletnim doświadczeniem w zarządzaniu instytucjami i organizacjami, pełniący funkcje prezesa, dyrektora, kierownika projektów oraz prodziekana ds. kształcenia i rozwoju. Pedagog społeczny, animator społeczno-kulturowy oraz nauczyciel akademicki z wieloletnim doświadczeniem.

Zrealizował ponad 10 000 godzin wykładów, warsztatów, ćwiczeń, szkoleń i konsultacji w kraju i za granicą. Autor ekspertyz, diagnoz, raportów oraz kilkadziesiąt publikacji naukowych – w tym artykułów, książek i monografii z obszaru nauk społecznych, w tym także dotyczących komunikacji i relacji międzyludzkich.

W pracy szkoleniowej specjalizuje się m.in. w asertywnej komunikacji, zarządzaniu zespołem, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, a także w technikach perswazji i praktycznym zastosowaniu zasad wywierania wpływu.

To osoba pełna energii i entuzjazmu. Jego zajęcia charakteryzuje wysoka dynamika, duża interaktywność oraz nacisk na praktyczne wykorzystanie zdobywanych umiejętności. Ma doświadczenie w pracy rozwojowej z osobami na każdym poziomie stanowisk w organizacji oraz w różnych obszarach aktywności społecznej. Chętnie prowadzi zarówno kameralne warsztaty, jak i wystąpienia dla szerokiej publiczności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy uczestnik uzyska również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, zestawem wszystkich ćwiczeń, prezentacją ze szkolenia oraz listą polecaną literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia *Wywieranie wpływu* otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa 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 – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204