



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu - szkolenie

Numer usługi 2025/12/18/140920/3220471

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.02.2026 do 04.02.2026

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

Zapraszamy na szkolenie szczególnie osoby, które:

- zarządzają zespołami lub odpowiadają za pracę innych,
- pozostają w stałym kontakcie z klientami lub kontrahentami,
- pozyskują inwestorów, partnerów biznesowych lub sponsorów,
- występują publicznie i reprezentują organizację,
- pracują w obszarze HR i rozwoju ludzi,
- zajmują się edukacją, szkoleniami lub wychowaniem,
- działają społecznie i angażują się w inicjatywy społeczne.

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” daje praktyczne narzędzia skutecznego przekonywania. Uczestnicy uczyć się argumentować logicznie i emocjonalnie (2 gotowe techniki), przeprowadzać rozmówców od oporu do merytorycznej dyskusji (algorytm), jasno komunikować oczekiwania i egzekwować je, budować autorytet mową ciała i słowem oraz wykorzystywać reguły psychologiczne do realizacji celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje manipulacje rozmówców i potrafi świadomie odwrócić kierunek wpływu na swoją korzyść.	Uczestnik identyfikuje techniki manipulacyjne oraz demonstruje sposoby ich neutralizowania i przejmowania inicjatywy w rozmowie.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dobiera słowa w sposób celowy i tworzy skuteczne, perswazyjne wypowiedzi.	Uczestnik planuje i formułuje wypowiedzi perswazyjne, uzasadniając dobór argumentów i języka.	Wywiad ustrukturyzowany
		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

1. Pewność siebie i autorytet dzięki temu, jak myślisz i komunikujesz się

- „Zacznij od siebie” – wpływ na własne nastawienie jako fundament oddziaływania na innych: poznasz 3 praktyczne narzędzia uruchamiające proaktywność i wzmacniające pewność siebie.
- Myśli i słowa pod lupą – ukryta moc języka ma znaczenie. Poznasz sformułowania, które wzmacniają odbiór Twoich wypowiedzi, autorytet i siłę perswazji, oraz te, które nieświadomie osłabiają przekaz i wywołują efekt odwrotny do zamierzonego. Uwaga – trener będzie „wylapywał słówka”.
- Perswazyjna składnia zdań – kolejność słów ma znaczenie. Przećwiczysz różne formy wypowiedzi (stwierdzenia i pytania), które wzmacniają pożądany efekt komunikacyjny.

2. Przekonywanie racjonalną argumentacją

- Trening 6 różnych sposobów logicznego argumentowania – przećwiczysz metody prowadzenia rzeczowej i spójnej dyskusji.
- Błędy argumentacyjne – odkryjesz, czego unikać, aby nie osłabiać własnej pozycji w rozmowie.

- Korzyści i ograniczenia racjonalnej argumentacji – dowiesz się, kiedy warto z niej korzystać, a kiedy nie przynosi oczekiwanych rezultatów.
- Poznasz i przećwiczysz skuteczną technikę zadawania pytań, która pozwala doprowadzić rozmówcę do właściwych wniosków. Ponieważ wniosek należy do rozmówcy, nie wymaga on dalszego przekonywania.

3.Przekonywanie do własnych rozwiązań poprzez połączenie logiki i psychologii emocji

- Poznasz i przećwiczysz technikę FAPROK™, która pomoże Ci budować perswazyjną strukturę wypowiedzi podczas spotkań, na których chcesz przekonać odbiorców do swoich rozwiązań, pomysłów i rekomendacji.
- Dzięki technice pozornego wyboru w trzech wariantach (alternatywa, kontrast, prowokacja) jeszcze skuteczniej nakłonisz rozmówcę do zaakceptowania Twojego rozwiązania.

4.Wzmacnianie autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych sytuacjach interpersonalnych

- Otrzymasz gotowe narzędzie – mapę reagowania w sytuacjach, gdy spotykasz się z zarzutami lub niekonstruktywną krytyką. Przećwiczysz pełny algorytm budowania przychylności u osób stawiających opór.

5.Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

Poznasz siłę komunikatów opartych na psychologicznych zasadach wpływu społecznego, takich jak:

- Reguła konsekwencji – umożliwiała budowanie zaangażowania poprzez właściwie zaplanowane kroki (w rozmowie, projekcie, procesie).
- Reguła konformizmu – dowiesz się, co warto akcentować w komunikacji, aby wykorzystać potencjał grupy.
- Reguła autorytetu – sprawdzisz, kiedy i w jaki sposób zewnętrzny autorytet może działać na Twoją korzyść.
- Reguła kontrastu – przećwiczysz świadome korzystanie z często niedocenianej skłonności umysłu do reagowania na różnice i porównania.
- Reguła kompromisu – potrenujesz wypowiedzi oparte na częściowym przyjęciu perspektywy rozmówcy, nawet gdy się z nim nie zgadzasz, aby skierować rozmowę w stronę porozumienia.

Dodatkowo, na przykładach reklam, działań sprzedażowych i przekazów medialnych odkryjesz, jak na co dzień wykorzystywane są mechanizmy perswazji oparte na: wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksie, powtarzaniu i odmawianiu.

Granice etycznego stosowania technik wpływu – czym różni się wywieranie wpływu, perswazja i manipulacja.

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, jak myślisz i komunikujesz się	Cezary Kurkowski	03-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	03-02-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przekonywanie racjonalną argumentacją	Cezary Kurkowski	03-02-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Cezary Kurkowski	03-02-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Przekonywanie do własnych rozwiązań poprzez połączenie logiki i psychologii emocji	Cezary Kurkowski	03-02-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	03-02-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Przekonywanie do własnych rozwiązań poprzez połączenie logiki i psychologii emocji	Cezary Kurkowski	03-02-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Wzmacnianie autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych sytuacjach interpersonalnych	Cezary Kurkowski	04-02-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	04-02-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Wzmacnianie autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych sytuacjach interpersonalnych	Cezary Kurkowski	04-02-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Cezary Kurkowski	04-02-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji	Cezary Kurkowski	04-02-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Przerwa kawowa	Cezary Kurkowski	04-02-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji	Cezary Kurkowski	04-02-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	04-02-2026	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
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Kurkowski

Trener | Menedżer | Wykładowca | Mówca

W 4GROW prowadzi szkolenia menedżerskie oraz programy rozwoju kompetencji interpersonalnych, w szczególności z zakresu wywierania wpływu, perswazji, argumentacji i budowania autorytetu. Doświadczony trener i praktyk biznesu z kilkunastoletnim stażem w zarządzaniu instytucjami i organizacjami – pełnił funkcje prezesa, dyrektora, kierownika projektów oraz prodziekana ds. kształcenia i rozwoju. Pedagog społeczny, animator społeczno-kulturowy i nauczyciel akademicki.

Zrealizował ponad 10 000 godzin wykładów, warsztatów, szkoleń i konsultacji w kraju i za granicą. Autor ekspertyz, diagnoz i raportów oraz kilkudziesięciu publikacji naukowych, w tym artykułów, książek i monografii z obszaru nauk społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji,

wpływu społecznego i relacji międzyludzkich.

W pracy szkoleniowej specjalizuje się w asertywnej komunikacji, zarządzaniu zespołami, wystąpieniach publicznych oraz praktycznym stosowaniu technik perswazji i zasad wywierania wpływu w biznesie i życiu zawodowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę 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 *Zarządzanie zespołem i motywowanie pracowników* 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