



Szkolenie: Wywieranie wpływu – taktyki perswazji i oddziaływania w rekrutacji

Numer usługi 2026/02/17/200016/3341744

1 920,00 PLN brutto
1 920,00 PLN netto
120,00 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h
115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

MEETING ANETA
ROPEK

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.06.2026 do 02.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zaangażowanych w procesy rekrutacyjne oraz budowanie doświadczenia kandydata. Uczestnikami szkolenia mogą być:

- specjaliści ds. rekrutacji,
- HR Business Partnerzy
- oraz osoby odpowiedzialne za komunikację z kandydatami.

Szkolenie adresowane jest również do:

- menedżerów i liderów zespołów uczestniczących w rozmowach rekrutacyjnych
- pracowników okazjonalnie biorących udział w selekcji kandydatów.

Program przeznaczony jest dla osób, które chcą rozwijać umiejętność etycznego wywierania wpływu, stosowania taktyk perswazji oraz prowadzenia rozmów rekrutacyjnych w sposób profesjonalny i wspierający pozytywne doświadczenie kandydata.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

12

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

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 usługi szkoleniowej jest rozwinięcie u uczestników kompetencji skutecznego wywierania wpływu w procesie rekrutacji, tak aby samodzielnie dobierali i stosowali adekwatne taktyki perswazji, budowali przekonujące komunikaty dopasowane do stylu myślenia kandydata, wykorzystywali konstruktywne techniki oddziaływania, radzili sobie z oporem oraz tworzyli narracje wspierające proces przekonywania i budowania relacji z kandydatem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje metody wywierania wpływu i psychologiczne mechanizmy oddziaływania w rekrutacji	Rozróżnia metody perswazji (emocjonalną, racjonalną, autorytetu, adaptacji) oraz reguły Cialdiniego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje zależność między stylem myślenia odbiorcy a doborem języka korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje taktyki wpływu wspierające skuteczną komunikację z kandydatem	Wykorzystuje techniki dostrajania, aktywnego słuchania i zadawania pytań otwartych w rozmowie rekrutacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera strategie radzenia sobie z oporem kandydata w zależności od jego reakcji	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża konstruktywne techniki wpływu wspierające relację i profesjonalną komunikację	Stosuje zwroty zabezpieczające relację oraz komunikację asertywną w trudnych rozmowach	Analiza dowodów i deklaracji
	Neutralizuje wybrane techniki manipulacji, dobierając adekwatne reakcje	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje narracje wspierające proces przekonywania i angażowania kandydata	Tworzy krótkie, angażujące historie oparte na emocjach, wyobraźni i modelu „przeniesienia bohatera”	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera elementy narracji do potrzeb i motywacji kandydata, wzmacniając przekaz rekrutacyjny	Analiza dowodów i deklaracji
Doskonalą postawę etycznego i odpowiedzialnego wywierania wpływu w procesie rekrutacji	Wykazuje gotowość do stosowania technik wpływu w sposób transparentny i szanujący kandydata	Analiza dowodów i deklaracji
	Respektuje zasady partnerskiej komunikacji, dbając o relację i pozytywne doświadczenie kandydata	Analiza dowodów i deklaracji

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

Wprowadzenie do szkolenia

Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.

Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania.

1. **Wyznaczanie celów** – jak określić jasne cele oddziaływania, które wspierają skuteczną komunikację i wpływ.
2. **Gra symulacyjna** – w procesie wywierania wpływu i oddziaływania na odbiorcę.
3. **Rodzaje metod wywierania wpływu w rekrutacji** – przegląd metod, takich jak perswazja emocjonalna, racjonalna, autorytet i adaptacja.
4. **Psychologiczne aspekty w procesie komunikacji z kandydatem** – jak rozumienie psychologii pomaga zwiększyć skuteczność wywierania wpływu.
5. **Reguły Cialdiniego jako element komunikacji i przewagi** – zastosowanie sześciu zasad Cialdiniego (społeczny dowód słuszności, autorytet, lubienie, niedobór, konsekwencja, wzajemność) w rozmowach z kandydatami.
6. **Style myślenia w dotarciu do odbiorcy** – jak dopasować swoje podejście komunikacyjne do różnych stylów myślenia.
7. **Język korzyści** – motywowanie poprzez język „motywacji do” i „motywacji od”, z naciskiem na dostosowanie przekazu do potrzeb i obaw odbiorcy.

Moduł II. Inne taktyki wywierania wpływu w komunikacji

- **Rodzaje wywierania wpływu w rekrutacji i ich struktura** – omówienie strategii i taktyk wpływu, które mogą wspierać lub przeszkadzać w osiągnięciu celów.
- **Podział stref wpływu w komunikacji**: techniki wyrażania swoich myśli, przekonywania i negocjowania, praktyka skutecznego rozpoczynania rozmów oraz techniki słuchania, dostrajania się do kandydata oraz ukierunkowywania rozmowy poprzez otwarte pytania.
- **Radzenie sobie z oporem** – jak reagować, gdy odbiorca wykazuje opór wobec przedstawionych ofert i argumentów.

Dzień II

Moduł III. Konstruktywne, neutralne i niekonstruktywne taktyki wywierania wpływu

- **Taktyki wywierania wpływu i sposoby ich użycia** – przegląd konstruktywnych metod, które pomagają przekonywać bez naruszania zaufania i relacji.
- **Zwroty zabezpieczające relacje** – techniki komunikacyjne, które pomagają budować relacje, nawet w trudnych rozmowach.
- **Eufemizmy w procesie komunikacji** – jak stosowanie innych zwrotów może wpłynąć na pozytywny odbiór komunikatu.

- **Komunikacja asertywna** – jako element wspierania konstruktywnych taktyk oddziaływania oraz wyrażania w postawie partnerskiej.
- **Neutralizacji manipulacji** w sytuacjach trudnych i problemowych, na bazie wybranych technik manipulacji.

Moduł IV. Storytelling, czyli perswazja narracyjna i oddziaływanie na kandydata

- **Podstawowe zalety stosowania perswazji narracyjnej** – jak historie angażują i budują relacje.
- **Umiejętność stosowania narracji** – rozwój zdolności tworzenia i opowiadania historii, które wspierają proces przekonywania.
- **Zachowania kandydatów podczas słuchania: emocje – myśli – wyobrażenia** – jak narracja wpływa na emocje i decyzje kandydatów.
- **Zjawisko „przeniesienia bohatera” w drodze do realizacji celów** – technika, która pozwala kandydatowi identyfikować się z opowiadaną historią.
- **Angażujące historie i repertuar** – tworzenie historii, które inspirują i angażują kandydatów.

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

Zakończenie i podsumowanie szkolenia

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

Zakończenie i podsumowanie szkolenia

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

Szkolenie skierowane jest do osób zaangażowanych w procesy rekrutacyjne oraz budowanie doświadczenia kandydata, w szczególności do specjalistów ds. rekrutacji, HR Business Partnerów, osób odpowiedzialnych za komunikację z kandydatami, menedżerów i liderów zespołów uczestniczących w rozmowach rekrutacyjnych, pracowników okazjonalnie biorących udział w selekcji kandydatów.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem w zakresie szkolenia, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Warunki organizacyjne

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Szkolenie ma charakter warsztatowy. Uczestnicy pracują na realnych sytuacjach z własnych zespołów, analizują przypadki i ćwiczą rozmowy menedżerskie.

Praca podczas szkolenia możliwa jest:

- indywidualnie,
- w parach,
- w grupach (rozmiar grup określa każdorazowo trener) – w zależności od zadanego podczas warsztatów ćwiczenia.

Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o:

- test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie za pomocą narzędzi cyfrowych,
- analiza dowodów i deklaracji - zadanie praktyczne wykonane na zakończenie szkolenia, a ocenione przez walidatora (zadania wykonane przez uczestników, zebrane przez trenera i przesłane do walidatora drogą elektroniczną)

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarach: wiedza, umiejętności i kompetencji społecznych

Godziny:

Szkolenie (16h zegarowych) składa się z 13 godz. zajęć praktycznych oraz 3 godz. zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Usługa jest realizowana i rozliczana w godzinach zegarowych (60 min.). Harmonogram uwzględnia przerwy (2 x 15 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wprowadzenie do szkolenia Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.	Aneta Ropek	01-06-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 14 Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.1	Aneta Ropek	01-06-2026	09:15	11:30	02:15
3 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	01-06-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 14 Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.2	Aneta Ropek	01-06-2026	11:45	14:00	02:15
5 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	01-06-2026	14:00	14:15	00:15
6 z 14 Moduł II. Inne taktyki wywierania wpływu w komunikacji	Aneta Ropek	01-06-2026	14:15	17:00	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Moduł III. Konstrukttywne, neutralne i niekonstrukttywne taktyki wywierania wpływu	Aneta Ropek	02-06-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	02-06-2026	11:00	11:15	00:15
9 z 14 Moduł III. Konstrukttywne, neutralne i niekonstrukttywne taktyki wywierania wpływu cz.2	Aneta Ropek	02-06-2026	11:15	13:15	02:00
10 z 14 Moduł IV. Storytelling, czyli perswazja narracyjna i oddziaływanie na kandydata	Aneta Ropek	02-06-2026	13:15	15:15	02:00
11 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	02-06-2026	15:15	15:30	00:15
12 z 14 WALIDACJA Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia (praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)	Aneta Ropek	02-06-2026	15:30	16:30	01:00
13 z 14 WALIDACJA TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)	-	02-06-2026	16:30	16:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em;">14 z 14</div> Zakończenie i podsumowanie szkolenia uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.	Aneta Ropek	02-06-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Ropek

Mentorka kadry zarządzającej, trenerka biznesu i ekspertka rozwoju kompetencji menedżerskich. Praktyk sprzedaży i zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w różnych kulturach organizacyjnych. Coach, mediator i konsultantka wspierająca liderów w budowaniu zespołów, podnoszeniu efektywności i rozwijaniu umiejętności społecznych. Certyfikowana trenerka zarządzania zmianą, konsultantka narzędzi psychometrycznych Mindsonar i AQR. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń obejmujące minimum 120 godzin w ostatnich 36 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia otrzymają:

- Prezentacje (materiały autorskie trener) w PDF dotyczące zagadnień poruszanych podczas szkolenia

Informacje dodatkowe

- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony raportem z logowania
- Warunkiem otrzymania Zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji efektów uczenia.
- Karta usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT:

Podstawa prawna zwolnienia to art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.) w zw. z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z dnia 31 grudnia 2013 r. Poz. 1722).

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie TEAMS. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania TEAMS. Szkolenie dostępne przez przeglądarkę.

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac lub tablet z dostępem do Internetu.
- Procesor: Minimalnie jednorzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej
- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

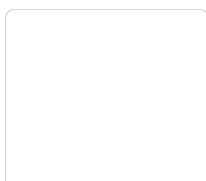
4. Dźwięk i video:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Konieczne jest posiadanie kamery internetowej, umożliwiającej przeprowadzenie monitoringu realizacji usług szkoleniowych
- Zalecane: sprawdzenie działania dźwięku i video przed rozpoczęciem szkolenia

5. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny w godzinach szkolenia.

Kontakt



Aneta Ropek

E-mail kontakt@anetaropek.pl



Telefon (+48) 513 820 285