



Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu - szkolenie

Numer usługi 2026/05/15/140920/3563037

1 990,00 PLN brutto
1 990,00 PLN netto
124,38 PLN brutto/h
124,38 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

84 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 01.07.2026 do 02.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- przedsiębiorców/pracodawców oraz ich pracowników, zgodnie z definicją Uczestnika Projektu,
- osób pełniących funkcje kierownicze lub zarządzających zespołami,
- osób pozostających w stałym kontakcie z klientami, kontrahentami lub partnerami biznesowymi,
- osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów, inwestorów lub partnerów,
- osób reprezentujących organizację na zewnątrz, w tym występujących publicznie,
- osób pracujących w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju pracowników,
- osób prowadzących działalność edukacyjną, szkoleniową lub rozwojową,
- osób angażujących się w działania organizacyjne lub społeczne.

Udział w usłudze możliwy jest dla osób spełniających warunki określone dla danej usługi rozwojowej, w szczególności związane z pełnioną rolą zawodową oraz potrzebą rozwoju kompetencji w zakresie komunikacji i wywierania wpływu.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój umiejętności skutecznej komunikacji i wywierania wpływu poprzez świadome użycie języka, argumentacji oraz mechanizmów psychologicznych. Uczestnik przygotowuje się do budowania autorytetu, prowadzenia przekonujących rozmów, dobierania adekwatnych technik perswazji oraz reagowania w trudnych sytuacjach interpersonalnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje świadomie język i strukturę wypowiedzi w komunikacji biznesowej	dobiera słowa wzmacniające przekaz i unika sformułowań osłabiających autorytet formułuje wypowiedzi z uwzględnieniem perswazyjnej kolejności słów konstruuje komunikaty dostosowane do celu rozmowy	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki racjonalnej argumentacji w rozmowach zawodowych	stosuje różne sposoby argumentowania logicznego w dyskusji identyfikuje i eliminuje błędy argumentacyjne prowadzi rozmowę z wykorzystaniem pytań ukierunkowujących wnioski rozmówcy	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki wywierania wpływu w sytuacjach biznesowych i interpersonalnych	dobiera techniki wpływu adekwatnie do sytuacji i celu komunikacji wykorzystuje elementy psychologii emocji w procesie przekonywania stosuje strategie reagowania na zastrzeżenia i opór rozmówcy	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

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: przedstawienie 3 praktycznych narzędzi do uruchamiania własnej proaktywności oraz wzmacniania pewności siebie
- Myśli i słowa pod lupą – znaczenie słów w komunikacji: omówienie słów, które zmieniają odbiór wypowiedzi – wzmacniają autorytet i siłę perswazji lub osłabiają przekaz i powodują efekt odwrotny do oczekiwanego
- Perswazyjna składnia zdań – znaczenie kolejności słów: ćwiczenie różnych form wypowiedzi (stwierzenia i pytania), które wspierają osiągnięcie zamierzonego efektu

2. Przekonywanie racjonalną argumentacją

- Trening 6 sposobów argumentowania logicznego – ćwiczenie technik prowadzenia racjonalnej dyskusji
- Błędy argumentacji – identyfikacja elementów osłabiających własną pozycję w dyskusji
- Korzyści i zagrożenia racjonalnej argumentacji – omówienie sytuacji, w których warto lub nie warto jej stosować
- Technika prowadzenia rozmów oparta na zadawaniu pytań – wykorzystanie pytań do doprowadzania rozmówcy do określonych wniosków

3. Przekonywanie do własnych rozwiązań poprzez połączenie racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji

- Technika FAPROK™ – przygotowanie struktury perswazyjnej wypowiedzi podczas spotkań, na których prezentowane są rozwiązania, pomysły i rekomendacje
- Technika pozornego wyboru w trzech odsłonach (alternatywa, kontrast, prowokacja) – wykorzystanie w procesie przekonywania rozmówcy

4. Wzmacnianie własnego autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych interpersonalnie sytuacjach

- Mapa reagowania – narzędzie wspierające działanie w sytuacjach zastrzeżeń lub niekonstruktywnej krytyki
- Algorytm pozyskiwania przychylności osób wykazujących opór – ćwiczenie sposobów reagowania w trudnych sytuacjach komunikacyjnych

5. Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

- Reguła konsekwencji – budowanie zaangażowania poprzez odpowiednie sekwencjonowanie działań (w rozmowie, projekcie, procesie)
- Reguła konformizmu – wykorzystanie wpływu grupy w komunikacji
- Reguła autorytetu – zastosowanie zewnętrznego autorytetu w procesie przekonywania
- Reguła kontrastu – świadome wykorzystanie efektu porównania
- Reguła kompromisu – formułowanie wypowiedzi opartych na zgodzie z rozmówcą w celu budowania porozumienia
- Analiza przykładów reklam, akcji sprzedażowych i komunikacji medialnej w kontekście mechanizmów: wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksu, powtarzania i odmawiania
- Granice stosowania technik wpływu – rozróżnienie pomiędzy wywieraniem wpływu, perswazją a manipulacją

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pewność siebie i autorytet w komunikacji – myśli, słowa i struktura wypowiedzi	Zajęcia	Piotr Drozdowski	01-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	01-07-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przekonywanie racjonalną argumentacją	Zajęcia	Piotr Drozdowski	01-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	01-07-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Techniki perswazyjne – pytania i prowadzenie rozmowy	Zajęcia	Piotr Drozdowski	01-07-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	01-07-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Łączenie argumentacji z psychologią emocji	Zajęcia	Piotr Drozdowski	01-07-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Wzmacnianie autorytetu w sytuacjach trudnych interpersonalnie	Zajęcia	Piotr Drozdowski	02-07-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	02-07-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Reagowanie na opór i zastrzeżenia – mapa reagowania	Zajęcia	Piotr Drozdowski	02-07-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	02-07-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji	Zajęcia	Piotr Drozdowski	02-07-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	02-07-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Zastosowanie mechanizmów w wpływu w sytuacjach biznesowych	Zajęcia	Piotr Drozdowski	02-07-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	02-07-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 990,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany trener biznesu oraz Master NLP, specjalizujący się w obszarze wywierania wpływu, komunikacji perswazyjnej oraz budowania autorytetu w środowisku zawodowym.

Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju kompetencji pracowników, w tym w prowadzeniu rozmów, diagnozowaniu potrzeb oraz ocenie postaw i zachowań w kontekście oddziaływania interpersonalnego.

Założyciel i CEO konsorcjum szkoleniowego działającego od 2009 roku. Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina, co wspiera praktyczne wykorzystanie wiedzy o stylach komunikacji i zachowań w procesie wywierania wpływu.

Posiada ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i realizacji usług rozwojowych dla kadry menedżerskiej, specjalistów oraz zespołów biznesowych, w szczególności w zakresie komunikacji, perswazji, prowadzenia rozmów oraz budowania relacji i wpływu.

Trener trenerów oraz wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego (od 2014 roku), wcześniej związany z Uniwersytetem Warszawskim. W latach 2010–2012 ekspert portalu Pracuj.pl.

Realizował projekty szkoleniowe dla organizacji z różnych branż, m.in. IT, finansowej, produkcyjnej, energetycznej i FMCG, wykorzystując praktyczne zastosowanie technik wywierania wpływu w środowisku biznesowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia minimalnej liczby uczestników dostawca usługi zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji lub odwołania usługi.

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

Więcej informacji na stronie: <https://4grow.pl/szkolenia/wywieranie-wplywu-szkolenie-perswazja>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 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

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431