



MEETING ANETA
ROPEK

★★★★★ 5,0 / 5

3 oceny

Szkolenie: Wywieranie wpływu – taktyki perswazji i oddziaływania w rekrutacji

Numer usługi 2026/06/24/200016/3648016

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 26.10.2026 do 27.10.2026

2 590,00 PLN brutto
2 590,00 PLN netto
161,88 PLN brutto/h
161,88 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

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.

Grupa docelowa usługi

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

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 doбором 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
	Stosuje zwroty zabezpieczające relację oraz komunikację asertywną w trudnych rozmowach	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża konstruktywne techniki wpływu wspierające relację i profesjonalną komunikację	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
	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
Doskonali postawę etycznego i odpowiedzialnego wywierania wpływu w procesie rekrutacji		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień I

Wprowadzenie do szkolenia

Prezentacja 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.

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 12 godz. zajęć praktycznych oraz 4 godz. zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Harmonogram uwzględnia przerwy (2 x 15 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	26-10-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 13 Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.1	Zajęcia	Aneta Ropek	26-10-2026	09:15	11:15	02:00
3 z 13 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:15	11:45	00:30
4 z 13 Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.2	Zajęcia	Aneta Ropek	26-10-2026	11:45	13:45	02:00
5 z 13 -	Przerwa	-	26-10-2026	13:45	14:15	00:30
6 z 13 Moduł II. Inne taktyki wywierania wpływu w komunikacji	Zajęcia	Aneta Ropek	26-10-2026	14:15	17:00	02:45
7 z 13 Moduł III. Konstruktywne, neutralne i niekonstruktywne taktyki wywierania wpływu	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 13 -	Przerwa	-	27-10-2026	11:00	11:30	00:30
9 z 13 Moduł III. Konstruktywne, neutralne i niekonstruktywne taktyki wywierania wpływu cz.2	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	11:30	13:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:30	14:00	00:30
11 z 13 Moduł IV. Storytelling, czyli perswazja narracyjna i oddziaływanie na kandydata	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	14:00	16:00	02:00
12 z 13 -	Walidacja	-	27-10-2026	16:00	16:45	00:45
13 z 13 Zakończenie i podsumowanie szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 590,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	161,88 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

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.

Warunki techniczne

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

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac lub tablet z dostępem do Internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 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