



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

88 ocen

Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu - szkolenie

Numer usługi 2026/07/07/140920/3674654

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

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 ⓘ

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

Usługa przygotowuje uczestnika do świadomego i skutecznego wywierania wpływu, prowadzenia rozmów perswazyjnych oraz budowania autorytetu w relacjach zawodowych. Uczestnik pozna techniki argumentacji, perswazji i komunikacji interpersonalnej, nauczy się reagować na zastrzeżenia i opór rozmówców oraz wykorzystywać psychologiczne mechanizmy wpływu w sposób etyczny, zwiększając skuteczność przekonywania i współpracy z innymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje techniki argumentacji, perswazji i wywierania wpływu w komunikacji zawodowej.	rozdziela argumentację, perswazję i manipulację, dobiera odpowiednie techniki argumentacyjne do sytuacji komunikacyjnej,	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje autorytet i skutecznie reaguje w trudnych sytuacjach interpersonalnych.	identyfikuje zachowania wzmacniające i osłabiające autorytet, wykorzystuje odpowiednie komunikaty w sytuacji krytyki, zastrzeżeń lub oporu rozmówcy,	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje psychologiczne mechanizmy wpływu do zwiększania skuteczności komunikacji i współpracy z innymi.	rozpoznaje najważniejsze reguły wywierania wpływu społecznego, dobiera odpowiednią regułę wpływu do celu komunikacyjnego,	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, jak myślisz i mówisz

- **„Zacznij od siebie”** – wywieranie wpływu na siebie jako fundament skutecznego wpływu na innych. Poznasz 3 praktyczne narzędzia wspierające proaktywność, budowanie pewności siebie i wzmacnianie autorytetu.
- **Myśli i słowa pod lupą** – ukryte znaczenie słów ma wpływ na skuteczność komunikacji. Poznasz sformułowania, które wzmacniają lub osłabiają przekaz, a także nauczysz się wykorzystywać język wspierający autorytet, pewność siebie i perswazję. Uwaga! Trener będzie Cię „łapał za słówka” ;)
- **Perswazyjna składnia zdań** – kolejność słów ma znaczenie. Przećwiczysz różne rodzaje wypowiedzi i pytań, które zwiększają skuteczność komunikacji, wywierania wpływu i przekonywania.

2. Przekonywanie racjonalną argumentacją

- Trening 6 różnych sposobów **argumentacji logicznej** – nauczysz się prowadzić skuteczną, uporządkowaną i merytoryczną dyskusję.
- **Błędy argumentacyjne** – odkryjesz, czego unikać, aby nie osłabiać swojej pozycji, wiarygodności i siły przekonywania.
- **Korzyści i ograniczenia racjonalnej argumentacji** – dowiesz się, kiedy warto wykorzystywać argumenty logiczne, a kiedy nie są one najskuteczniejszym sposobem wpływania na rozmówcę.
- Poznasz i przećwiczysz skuteczną technikę prowadzenia rozmowy opartą na zadawaniu pytań, dzięki której rozmówca samodzielnie dochodzi do wniosków i proponowanych przez Ciebie rozwiązań.

3. Skuteczna perswazja – połączenie logiki i emocji

- Poznasz i przećwiczysz technikę **FAPROK™**, która pomoże Ci budować strukturę perswazyjnych wypowiedzi, skutecznie prezentować swoje pomysły oraz przekonywać do swoich rozwiązań.
- Dzięki technice **pozornego wyboru** w trzech odsłonach (alternatywa, kontrast, prowokacja) zwiększysz skuteczność wywierania wpływu i prowadzenia rozmów perswazyjnych.

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

- Otrzymasz gotowe narzędzie – **Mapę Reagowania**, która pomoże Ci skutecznie działać w sytuacjach zastrzeżeń, oporu, trudnych pytań oraz niekonstrukttywnej krytyki.
- Przećwiczysz algorytm budowania przychylności i współpracy z osobami wykazującymi opór wobec proponowanych rozwiązań lub zmian.

5. Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

- Poznasz i wykorzystasz w praktyce kluczowe **reguły wywierania wpływu społecznego**:
 - **Reguła konsekwencji** – pomoże Ci budować zaangażowanie poprzez odpowiednio dobrane etapy działania w rozmowie, projekcie lub procesie.
 - **Reguła konformizmu** – odkryjesz, jak wykorzystać siłę grupy i społeczne dowody słuszności w komunikacji.
 - **Reguła autorytetu** – sprawdzisz, kiedy i w jaki sposób wykorzystać autorytet własny lub zewnętrzny dla zwiększenia skuteczności przekazu.
 - **Reguła kontrastu** – przećwiczysz świadome wykorzystywanie efektu kontrastu w argumentacji i prezentacji rozwiązań.
 - **Reguła kompromisu** – nauczysz się prowadzić rozmowę w kierunku porozumienia poprzez odpowiednie budowanie zgody i współpracy z rozmówcą.
- Dodatkowo odkryjesz – na przykładach reklam, działań sprzedażowych oraz komunikacji medialnej – jak wykorzystywane są mechanizmy: **wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksu, powtarzania oraz odmawiania**.
- **Granice uczciwego wywierania wpływu** – poznasz różnice pomiędzy wywieraniem wpływu, perswazją a manipulacją oraz dowiesz się, jak stosować techniki wpływu w sposób etyczny i profesjonalny.

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	Zajęcia	Cezary Kurkowski	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przekonywanie racjonalną argumentacją	Zajęcia	Cezary Kurkowski	08-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Skuteczna perswazja – połączenie logiki i emocji	Zajęcia	Cezary Kurkowski	08-10-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 technika pozornego wyboru w praktyce	Zajęcia	Cezary Kurkowski	08-10-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Wzmacnianie autorytetu w sytuacjach trudnych interpersonalnie	Zajęcia	Cezary Kurkowski	09-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Mechanizmy psychologiczne wywierania wpływu	Zajęcia	Cezary Kurkowski	09-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Psychologia perswazji w biznesie i życiu codziennym	Zajęcia	Cezary Kurkowski	09-10-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Granice wywierania wpływu	Zajęcia	Cezary Kurkowski	09-10-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	09-10-2026	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
Koszt osobogodziny netto	124,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Kurkowski

Trener, wykładowca oraz praktyk zarządzania z doświadczeniem w realizacji szkoleń z zakresu kompetencji interpersonalnych, w szczególności komunikacji, wywierania wpływu, perswazji, argumentacji oraz budowania autorytetu.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobyte na stanowiskach kierowniczych i zarządczych (m.in. prezes, dyrektor, kierownik projektów, prodziekan ds. kształcenia i rozwoju). Prowadzi działalność szkoleniową oraz dydaktyczną jako nauczyciel akademicki w obszarze nauk społecznych.

Zrealizował ponad 10 000 godzin usług rozwojowych, w tym szkoleń, warsztatów, wykładów oraz konsultacji dla uczestników indywidualnych i organizacji, również w środowisku międzynarodowym.

Autor publikacji naukowych, ekspertyz oraz raportów dotyczących komunikacji, relacji społecznych i mechanizmów wpływu.

Specjalizuje się w obszarach: komunikacja interpersonalna, zarządzanie zespołami, wystąpienia publiczne, techniki perswazji oraz praktyczne zastosowanie zasad wywierania wpływu w środowisku zawodowym.

Doświadczenie i kwalifikacje trenera są zgodne z zakresem tematycznym usługi i zostały nabyte oraz są wykorzystywane w okresie ostatnich 5 lat

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

Lokalizacja szkolenia jest dobrze skomunikowana z centrum Warszawy i umożliwia wygodny dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

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

Autobusy: 157, 171, 190

Metro

Metro Ratusz Arsenał – ok. 6 min komunikacją miejską

Metro Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Metro Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Dworce kolejowe

Dojazd z głównych dworców kolejowych zajmuje około 12 minut komunikacją miejską:

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Warszawa Śródmieście WKD

Parking

Uczestnicy szkolenia mogą korzystać z ogólnodostępnych miejsc parkingowych znajdujących się w pobliżu sali szkoleniowej. W okolicy dostępne są zarówno miejsca w miejskiej strefie parkowania, jak i parkingi prywatne.

Przykładowa lokalizacja parkingu:

Parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum – około 200 m od miejsca szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

WOJCIECH WALCZAK



E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431