



Effect Group Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

530 ocen

Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągnij sukcesy bez zrażania innych - szkolenie

Numer usługi 2026/08/24/5339/3763606

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 19.10.2026 do 20.10.2026

2 275,50 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

162,54 PLN brutto/h

132,14 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• pracownicy, którzy dopiero zaczynają swoją karierę zawodową, • początkujący i doświadczeni menadżerowie, którzy wiedzą czego chcą lub do jakich sytuacji mogliby być lepiej się przygotowani, • pracownicy, którzy doświadczają konieczności zmian w kulturze firmy, • każda osoba zainteresowana innym rodzajem komunikacji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego stosowania zasad perswazyjnej komunikacji w środowisku zawodowym, w tym budowania długotrwałych relacji, dostosowywania sposobu komunikacji i argumentacji do rozmówcy oraz wykorzystywania mechanizmów wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji i budowania długotrwałych relacji zawodowych.	• wskazuje czynniki wpływające na skuteczność komunikacji, • rozpoznaje znaczenie własnych przekonań i wzorców myślowych w komunikacji, • wskazuje zasady budowania relacji opartych na współpracy i podejściu win-win, • rozpoznaje zachowania wspierające i utrudniające budowanie relacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje sposoby dostosowania komunikacji do preferencji i sposobu funkcjonowania rozmówcy.	• rozpoznaje różnice w preferencjach komunikacyjnych rozmówców, • wskazuje zasady dostosowania sposobu wypowiedzi do rozmówcy, • rozpoznaje zastosowanie metaprogramów w komunikacji, • dobiera sposób argumentacji do określonej sytuacji komunikacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady perswazji i konstruowania argumentacji.	• rozróżnia skuteczne i nieskuteczne sposoby perswazji, • wskazuje zasady konstruowania przekonujących argumentów, • rozpoznaje wpływ emocji na decyzje i zachowania rozmówcy, • wskazuje techniki komunikacyjne wspierające przekonywanie bez naruszania relacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje mechanizmy wywierania wpływu wykorzystywane w komunikacji zawodowej. Dobiera sposoby reagowania w trudnych sytuacjach komunikacyjnych.	• wskazuje zasady stosowania „języka ja”, • rozpoznaje sposoby komunikowania i ochrony własnych granic, • wskazuje techniki lingwistyczne wspomagające komunikację, • rozróżnia zachowania asertywne, uległe i agresywne. • wskazuje sposoby reagowania na trudne lub prowokujące komunikaty, • rozpoznaje zasady profesjonalnego odmawiania, • dobiera sposób komunikacji w kontakcie z trudnym klientem lub współpracownikiem, • wskazuje zachowania ograniczające ryzyko eskalacji trudnej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje znaczenie emocji i stresu w procesie komunikacji.	• rozpoznaje wpływ emocji na sposób komunikowania się i podejmowania decyzji, • wskazuje sposoby dystansowania się od silnych emocji, • rozpoznaje działania pozwalające ograniczyć stres w sytuacjach zawodowych, • wskazuje sposoby zachowania profesjonalizmu w sytuacji stresowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł I: Diagnoza miejsca, w którym jesteś

- Analiza osobistych doświadczeń:
 - Refleksja nad osobistymi doświadczeniami a zmianami w firmach i kontaktach zawodowych.
 - Adaptacja do współczesnych trendów w biznesie i skuteczne reagowanie na zmiany.
- Przekonania i wzorce myślowe:
 - Model „okulary na świat” jako narzędzie analizy osobistych przekonań.
 - Praktyczne sposoby na szukanie rozwiązań w rozmowach z klientami i pracownikami.
 - Test preferencji komunikacyjnych i ich wpływ na relacje.

Moduł II: Język perswazji

- Skuteczne użycie perswazji:
 - Wyraźne zaznaczenie technik komunikacyjnych, eliminacja drażniących zachowań.
 - Zasady doboru argumentów w zależności od typu rozmówcy.

- Metoda metaprogramów jako narzędzie dostosowywania przekazu.
- Oddziaływanie na emocje odbiorcy:
 - Wpływ emocji na decyzje i oczekiwania współczesnych klientów.
 - Strategie perswazyjne, uwzględniające emocjonalny kontekst.

Moduł III: Mechanizmy wywierania wpływu

- „Język ja” w kontaktach służbowych:
 - Efektywne stosowanie „języka ja” w rozmowach służbowych.
 - Obrona własnych granic i reakcje w trudnych sytuacjach.
 - Praktyczne ćwiczenia na radzenie sobie z „szpilkami”.
- Techniki lingwistyczne wspomagające komunikację:
 - Sprawdzone techniki ułatwiające rozmowy z klientami i pracownikami.
 - Budowanie długotrwałych relacji opartych na osobistej rzetelności.
 - Postawy win-win jako fundament budowania autentycznych relacji.

Moduł IV: Kontrola emocji i stresu

- Dystansowanie się od emocji:
 - Czynniki pozwalające na dystansowanie się od własnych emocji.
 - Zapobieganie sytuacjom stresowym w zabieganym świecie.
 - Efektywne metody reagowania w zaskakujących sytuacjach stresowych.

Przykładowe gry i zabawy:

- „Kołowy model komunikacji”: Zabawa komunikacyjna z analizą sprzężenia zwrotnego.
- „Mimowie czyli kobiety i mężczyźni w biznesie”: Ćwiczenie na odbiór komunikatu przy pomocy komunikacji niewerbalnej.
- „Uśmiech i komplement”: Asertywność, uległość i agresja w kontekście komunikacji.
- „Wycieczka do Hiszpanii”: Trudności z odmawianiem i konsekwencje.
- „Zaraz, zaraz... gdzieś to tu mam”: Trwanie przy zasadach administracyjnych a profesjonalna rozmowa z klientem.
- „Tylko ten jeden raz”: Skuteczne metody dla trudnych klientów.

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali szkoleniowej.

Zajęcia prowadzone są w grupie liczącej od 5 do 14 osób w formie wykładów, ćwiczeń i analizy przypadków.

Każdy uczestnik ma zapewnione miejsce w sali, materiały szkoleniowe oraz możliwość zadawania pytań i dyskusji z trenerem.

Łączny czas trwania szkolenia: 14 godzin zegarowych.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	19-10-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	19-10-2026	11:10	13:00	01:50
4 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	19-10-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	15:00	15:10	00:10
7 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	19-10-2026	15:10	17:00	01:50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	20-10-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	11:00	11:10	00:10
10 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	20-10-2026	11:10	13:00	01:50
11 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	20-10-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:00	15:10	00:10
14 z 15 Perswazja i wywieranie wpływu w biznesie – osiągaj sukcesy bez zrażania innych - zajęcia	Zajęcia	Agata Rajchel	20-10-2026	15:10	15:50	00:40
15 z 15 -	Walidacja	Agata Rajchel	20-10-2026	15:50	16:00	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:40
w tym suma godzin walidacji	00:10
w tym suma przerw	02:10
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	15:35

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 275,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,14 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agata Rajchel

Magister inżynier Politechniki Śląskiej w Gliwicach oraz magister pedagogiki. Ambasador Empatii w biznesie, certyfikowany Trener NVC – absolwentka Studium Trenerów Nonviolent Communication z rekomendacją Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Posiada również certyfikat Trenera NLP – Certified Master Practitioner in the Art of NLP, specjalizację Training Design Specialist oraz licencję Trenera Technik Pamięciowych.

Od 2008 roku współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group, tworząc i realizując autorskie programy warsztatów. Specjalizuje się w komunikacji biznesowej, obsłudze klienta, zarządzaniu reklamami, radzeniu sobie ze stresem oraz budowaniu efektywnych relacji interpersonalnych.

Posiada bogate doświadczenie w pracy z przedstawicielami różnych branż. W prowadzonych szkoleniach łączy wiedzę teoretyczną z praktycznymi rozwiązaniami odpowiadającymi na współczesne wyzwania biznesowe. Wspiera uczestników w rozwijaniu skutecznych strategii komunikacyjnych, budowaniu trwałych relacji z klientami oraz radzeniu sobie w wymagających sytuacjach zawodowych. Programy i metody pracy dostosowuje do potrzeb uczestników i specyfiki organizacji. Prowadząca posiada doświadczenie zawodowe w obszarze tematycznym szkolenia w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w wersji drukowanej.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1850 zł + 23% VAT

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail. Nie wymagamy przedpłaty, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7-7b

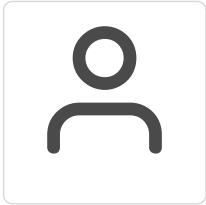
53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Kwaśniak

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555