



4GROW Sp. z o.o.



## Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160991

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.07.2024 do 09.07.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie z wywierania wpływu zalecamy szczególnie, tym którzy: <ul style="list-style-type: none"><li>zarządzają ludźmi</li><li>mają kontakt z klientami/kontrahentami</li><li>pozyskują inwestorów/partnerów/sponsorów</li><li>występują publicznie</li><li>pracują w dziale HR</li><li>zajmują się edukacją lub wychowaniem</li><li>są działaczami społecznymi</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Po szkoleniu Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu uczestnik stosuje wywieranie wpływu oraz perswazję w celu efektywnego przekonywania innych ludzi oraz osiągnięcia celów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po szkoleniu uczestnik:</p> <p>Wywiera wpływ i perswazję nienaruszając granic etyki</p> <p>Wykorzystuje zasady psychologii wpływu społecznego w praktyce</p> <p>Rozpoznaje manipulacje innych osób oraz zmiany kierunku siły wpływu na swoją stronę</p> <p>Świadomie dobiera słowa i tworzy perswazyjne wypowiedzi</p> <p>Logicznie argumentuje</p> <p>Reaguje „z klasą” na niekonstruktywne zarzuty i krytykę na forum</p> <p>Konstruktywnie wyraża własne oczekiwania</p> <p>Wzmacnia pewność siebie i własny autorytet</p>	obecność na szkoleniu	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

nie

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

nie

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

## Program

Program szkolenia Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

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: poznasz 3 praktyczne narzędzia do uruchamiania własnej proaktywności oraz do wzmacniania pewności siebie,

- Myśli i słowa pod lupą – ukryte znaczenie słów ma znaczenie! Poznasz słowa, które zmieniają odbiór Twoich wypowiedzi – wzmacniając Twój autorytet i siłę perswazji lub niepotrzebnie osłabiają Twój przekaz i wręcz powodują efekt odwrotny do oczekiwanego.... Uwaga! Trener będzie Cię „łapał za słówka” 😊
- Perswazyjna składnia zdań – kolejność słów jest ważna – przećwiczysz różnorodne wypowiedzi (stwierdzenia i pytania), które będą wzmacniały pożądany efekt.

## 2. Przekonywanie racjonalną argumentacją

- Trening 6 różnych sposobów argumentowania logicznego – przećwiczysz techniki prowadzenia racjonalnej dyskusji.
- Błędy argumentacji – odkryjesz czego unikać, aby nie osłabić własnej pozycji w dyskusji.
- Korzyści i zagrożenia płynące z racjonalnej argumentacji – odkryjesz kiedy warto a kiedy nie ma sensu stosować racjonalnej argumentacji.

## 3. Przekonywanie do własnych rozwiązań dzięki połączeniu racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji

- Poznasz i przećwiczysz technikę FAPROK™, która pomoże Ci przygotować strukturę perswazyjną wypowiedzi podczas spotkań, na których chcesz przekonać odbiorców do własnych rozwiązań, pomysłów, rekomendacji.

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

- Dostaniesz gotowe narzędzie – mapę do reagowania w sytuacjach, gdy ktoś atakuje Cię zastrzeżeniami lub niekonstruktywną krytyką. Przećwiczysz cały algorytm pozyskiwania przychylności osób wykazujących opór.
- Strategia 4AS™ - poznasz i przećwiczysz technikę prowadzenia rozmów - od czystej informacji zwrotnej, poprzez otwarte wyrażanie własnych oczekiwań, aż do egzekwowania zmian w zachowaniu, na które chcesz wpłynąć u drugiej osoby.

## 5. Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

1. Poznasz siłę przekazów, które bazują na psychologicznych podstawach wpływu społecznego, takich jak:
  - Reguła konsekwencji – ona pomoże Ci zbudować zaangażowanie innych poprzez odpowiednio dobrane kroki (w rozmowie, w projekcie, w procesie)
  - Reguła konformizmu – odkryjesz co warto podkreślać w swoich wypowiedziach ( i innych formach komunikacji), aby wykorzystać siłę tkwiącą w grupie
  - Reguła autorytetu – sprawdzisz, kiedy i w jaki sposób na Twoją korzyść może zadziałać zewnętrzny autorytet
  - Reguła kontrastu – przećwiczysz świadome korzystanie z niedocenianej często tendencji naszego umysłu do ulegania wpływowi kontrastów.
  - Reguła kompromisu – potrenujesz wypowiedzi bazujące na zgadzaniu się z rozmówcą, nawet gdy się z nim nie zgadzasz, dzięki czemu przekierujesz siłę Twojego wpływu w stronę porozumienia.
2. Dodatkowo, odkryjesz na przykładach reklam, akcji sprzedażowych i różnorodnych przekazów z mediów – jak na co dzień ludzie poddawani są perswazji bazującej na psychologicznych mechanizmach: wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksu, powtarzania, odmawiania
3. Granice uczciwego wykorzystywania technik i narzędzi wpływu - jaka jest różnica między wywieraniem wpływu, perswazją i manipulacją?

Dostaniesz 10 praktycznych narzędzi do wywierania wpływu

Oto opis Twoich kompetencji po naszym szkoleniu z wywierania wpływu:

- Przekonujesz do swojego zdania lub rozwiązania sztuką argumentacji logicznej oraz wpływając na emocje - prezesów, zarząd, szefów, koleżanek /kolegów, klientów lub kontrahentów (2 gotowe narzędzia)
- Osoby z oporem, zastrzeżeniami, konfliktujące się przeprowadzasz do merytorycznej dyskusji i budujesz z nimi partnerską relację - praktyczny algorytm prowadzenia dyskusji i kilka zasad.
- Otwarcie wyrażasz swoje oczekiwania i egzekwujesz - czyli doprowadzasz do wykonania Twojej prośby, gdy druga strona nie realizuje ustaleń - zaawansowana technika budowania wypowiedzi z praktycznymi zasadami towarzyszącymi.
- Budujesz autorytet mową ciała i treścią swoich wypowiedzi – poznasz zasady neurolingwistyki i dostaniesz wiele przydatnych wskazówek.
- Posługujesz się regułami psychologicznymi w osiąganiu swoich celów – dostaniesz narzędzie do ich wdrażania.
- Rozpoznajesz manipulacje innych osób oraz zmieniasz kierunek siły wpływu na swoją stronę – dostaniesz praktyczne narzędzie do wzbudzania własnej sprawczości.
- Sam wzmacniasz własną pewność siebie – dostaniesz narzędzia, które pomogą Ci koncentrować się na tym, co ją buduje.
- Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych, a grupy liczą maksymalnie 10 osób.

Szkolenie z wywierania wpływu zalecamy szczególnie, tym którzy:

- zarządzają ludźmi

- mają kontakt z klientami/kontrahentami
- pozyskują inwestorów/partnerów/sponsorów
- występują publicznie
- pracują w dziale HR
- zajmują się edukacją lub wychowaniem
- są działaczami społecznymi

Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/wywieranie-wplywu-szkolenie-perswazja>

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu	Piotr Drozdowski	08-07-2024	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 2</b> Szkolenie Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu	Piotr Drozdowski	09-07-2024	09:00	17:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany Trener biznesu, Master NLP, mówca motywacyjny, praktyk biznesu z doświadczeniem korporacyjnym w zarządzaniu zasobami ludzkimi, facylitator zespołów, rekruter.

Założyciel i CEO działającego na rynku od 2009 roku konsorcjum szkoleniowego.

Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

W latach 2010-2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer branding dla klientów portalu. Od 2014 roku wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, w latach 2012-2013 wykładowca na podyplomowych studiach na wydziale zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

### Informacje dodatkowe

#### Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

#### Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

\* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

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

# Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

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

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenał (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Anna Łukasiewicz**

**E-mail** [ania.lukasiewicz@4grow.pl](mailto:ania.lukasiewicz@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431