

WYWIERANIE WPŁYWU



KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży i stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

Techniki szkoleniowe:

- Prezentacje multimedialne
- Analiza przypadku, case studies
- Indywidualne doradztwo
- Gry symulacyjne
- Ćwiczenia
- Testy psychologiczne
- Dyskusje, demonstracje
- Scenki, psychodrama

Warunki organizacyjne:

Termin	Do ustalenia.
Miejsce	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
Przybliżony koszt	3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Sztukę wywierania wpływu znano już w starożytności. Jednakże nie każdy z nas rodzi się z umiejętnością manipulacji. Natomiast ta zdolność okazuje się to przydatne w kontaktach międzyludzkich. Szkolenie ma na celu zdobycie umiejętności efektywnego wywierania wpływu na drugą osobę.

Moduły Szkoleniowe:

- **KOMUNIKACJA I AUTOPREZENTACJA W KONTEKŚCIE WYWIERANIA WPŁYWU** (m.in. komunikacja werbalna i niewerbalna, zadawanie pytań, wywieranie pozytywnego wrażenia, udzielanie odpowiedzi- parafraza)
 - **PSYCHOLOGIA POZNAWCZA** (m.in. struktury wiedzy o świecie społecznym- , budowa, rodzaje i wpływ schematów na przetwarzanie informacji, dysonans poznawczy, wpływ postaw na rozumienie świata i na zachowanie, mechanizmy zmiany postaw, wpływ społeczny- facylitacja, konformizm, polaryzacja grupowa, wpływ w grupie, posłuszeństwo i przysługa, stereotypy i uprzedzenia).
 - **ASERTYWNOŚĆ** (m.in. pojęcie, zalety i funkcje asertywności, asertywne przekazywanie informacji, asertywność w praktyce, asertywność a wywieranie wpływu).
 - **ZASADY WYWIERANIA WPŁYWU** (m.in. reguła wzajemności, zaangażowanie i konsekwencja, społeczny dowód słuszności, lubienie i sympatia, autorytet, niedostępność, wpływ w mgnieniu oka- automatyzmy, indywidualny trening uczestników szkolenia).
 - **TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU** (m.in. wzajemność ustępstw, odmowa – wycofanie, technika niskiej piłki, technika „obiadu”, technika drzwiami w twarz, technika stopy w drzwiach, indywidualny trening uczestników szkolenia, manipulacja emocjami, manipulacje poczuciem kontroli).
- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
 - Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
 - Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
 - W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: szkolenia@perspecta.pl podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.