



Wywieranie wpływu

Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Zasady oddziaływania na ludzi.
- 6 zasad wywierania wpływu według Roberta Cialdiniego – omówienie.
- Rola perswazji w komunikacji: jak skutecznie przekonywać innych do swojego punktu widzenia? Analiza sytuacji z rzeczywistości biznesowej uczestników.
- Techniki manipulacji a etyka wpływu - różnice między etycznym wywieraniem wpływu a manipulacją.
- Doskonalenie umiejętności perswazyjnych czyli sztuka retoryki (konstruowanie przekonującego przekazu - videotrening).
- Rozpoznawanie i obrona przed technikami wpływu - jak rozpoznać, kiedy ktoś próbuje na nas wpłynąć, oraz jak się przed tym bronić.
- Wywieranie wpływu w trudnych sytuacjach biznesowych.
- Przetłamywanie impasu w rozmowach, emocje i ich wpływ.
- Umiejętności docierania do potrzeb – praca na wymiarach elastyczność vs uległość.

forma spotkania: szkolenie stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

miejsce: do ustalenia

czas trwania: 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

maksymalna liczba uczestników: 12 osób