Perswazja i wywieranie wpływu

Perswazja i wywieranie wpływu



Szkolenie pozwala zdobyć umiejętności wywierania wpływu w danym obszarze życia zawodowego lub prywatnego, tak aby realizować wyznaczone cele i mieć z nich wysoki poziom satysfakcji.

Uczestnicy będą potrafili stosować wybrane techniki wywierania wpływu w zależności od sytuacji i postawionego przez siebie celu.

CEL PROJEKTU SZKOLENIOWEGO

- Zapoznanie z koncepcją metaprogramów i nauczenie jak wykorzystywać ją w praktyce biznesowej.
- Zapoznanie z kluczowymi narzędziami wywierania wpływu i perswazji.
- Przećwiczenie wybranych metod i narzędzia zwiększających skuteczność w prezentowaniu wniosków i opinii.
- Poszerzenie wiedzę na temat technik argumentacji w rozmowach biznesowych.

PRZEZNACZENIE SZKOLENIA

Szkoleníe dedykowane osobom, które chciałyby nabyć umiejętności nie zbędnych do:

- prezentowania swoich poglądów, rozwiązań, pomysłów jeden na jeden oraz przed większym auditorium.
- przekonywania językiem korzyści do rozwiązań, które chcemy przeforsować.
- argumentowania w opraciu o wielowymiarowe przygotowanie do tematu, który ma być poruszony w dyskusji.

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UKOŃCZENIA SZKOLENIA

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi rozpoznawać i dopasować się do metaprogramów rozmówcy.
- Zna kluczowe reguły wywierania wpływu oraz możliwości ich zastosowania w dyskusji.
- Potrafi w praktyce wykorzystać wiedzę na temat psychologicznych mechanizmów manipulacji i wpływu społecznego.

OCZEKIWANE PRZYGOTOWANIE SŁUCHACZY

Nie jest wymagane

AGENDA SPOTKANIA

Sala szkoleniowa

1. Wywieranie wpływu – wprowadzenie do tematu:
    - Dookreślenie, czym jest wywieranie wpływu oraz czym różni się od manipulacji.
    - Dookreślenie obszarów, w których chcemy wywierać wpływ.
    - Dookreślenie celów, w których chcemy wywierać wpływ.
    - Planowanie – analiza sytuacji, w któryh chce wywierać wpływ i zdefiniowanie, co ma być efektem końcowym.
2. Typy osobowości a metaprogramy zachowań:
    - Diagnoza typu osobowości oraz zapoznanie się z jego charakterystyką.
    - Analiza metaprogramów charakterystycznych dla danych par typów osobowości.
    - Formułowanie przekazu adekwatnie do poszczególnych metaprogramów.
    - Świadomość swoich mocnych i słabych stron, wynikających z typu osobowości.
3. Reguły i narzdzia wywierania wpływu:
    - Reguły wywierania wpływu racjonalne i emocjonalne.
    - Reguły wywierania wpływu wg R. Cialdiniego i ich zastosowanie w prowadzeniu rozmów.
    - Potęga zadawania pytań – rodzaje pytań
    - Metody na dopytywanie
4. Siła skutecznej argumentacji:
    - Cechy dobrze sformułowanego argumentu;
    - Wybrane sposoby argumentowania: argumentacja prawdopodobna, racionalna, etyczna, kontrargumentacja;
    - Figury retoryczne stosowane w argumentacji;
    - Przygotowanie skutecznej argumentacji do danego tematu.
5. Przekonujące wystąpienia, prezentacje, krótkie przemowy:
    - Sposby, jak zaangażować audytorium w nasz temat, nawet jeśli wydaje się mniej ciekawy;
    - Sposoby przeciwdziałaniu projekcjom na nasz temat oraz naszego auditorium;
    - Stosowanie haków na uwagę w trakcie prezentowania swoich rozwiązań;
    - Mglistość wypowiedzi a wywieranie wpływu;
    - Stosowanie narzędzi wywieranai wpływu w praktyce.
6. Podsumowanie:
    - Przygotowanie Action Planu przez uczestników szkolenia:

- w jaki sposób zdobytą wiedzę i umiejętności na temat wywieraniu wpływu, perswazji i obrony przed manipulacjami chcesz wykorzystać w codziennym działaniu?

Kod szkolenia	HR-PW-WW / Perswazja
Czas trwania	2 dni
Poziom	Podstawowy
Autoryzacja	Altkom