

Perswazja w biznesie

Kody wpływu
w działaniu

Umiejętność przekonania do
własnego zdania.



Terminy:
16-17 listopada 2020 r.

Cena: 1860 zł netto

Kontakt:
Sylwia Kacprzak
tel. +48 508 018 327
sylwia.kacprzak@pl.ey.com

EY

Academy of Business

Twój partner w rozwoju kompetencji



Korzyści ze szkolenia

1. Rozwinięcie umiejętności budowania efektywnego kontaktu w celu perswazji.
2. Poznanie zasad skutecznego prezentowania siebie w relacjach bezpośredniej.
3. Rozwinięcie umiejętności kształtowanie strategii rozmowy biznesowej.
4. Zapoznanie się z procesem planowania i przygotowania perswazji.
5. Stosowanie technik retorycznych w sterowaniu rozmową w sprzedaży i negocjacjach.
6. Poznanie i przećwiczenie sterowania ramami jako metody efektywnej komunikacji językowej.
7. Praktyczne przyswojenie metody wywierania wpływu w rozmowie biznesowej.
8. Przyswojenie efektywnych modeli perswazji werbalnej i niewerbalnej.
9. Rozwinięcie umiejętności wygrywania sporu i rozstrzygania sytuacji konfliktu.
10. Wypracowanie indywidualnej metody przekładania poznanych metod perswazji na własną praktykę relacji biznesowych.



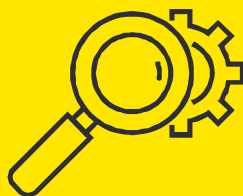
Forma pracy:

- ▶ Seminarium ma formę praktycznego warsztatu umiejętności interpersonalnych. Każda sesja szkoleniowa zawiera wprowadzenie teoretyczne wspierane konkretnymi przykładami z autentycznych sytuacji występujących w organizacji biznesowej wraz z praktycznymi ćwiczeniami wykorzystującymi metody symulacyjne, studia przypadków, analizę sekwencji zachowań interpersonalnych oraz podstawy psychodramy.



Czas

Efektywny czas szkolenia obejmuje 16 jednostek lekcyjnych po 45 min., rozłożone na dwa kolejne dni, w czasie od 9.00 do 16.30. Program uwzględnia przerwy, w tym godziną przerwę obiadową.



Program szkolenia

Dzień 1



Rozwijanie umiejętności budowania kontaktu z innymi w celu perswazji

- Własne zachowanie jako narzędzie oddziaływania: celowe wykorzystanie mowy ciała; efektywne operowanie głosem. Metody wywierania dobrego wrażenia w pierwszym kontakcie.
- Elementy języka wpływu: tropy, frazy, ramy, pytania, ukryte komendy.
- Reguła „dopasowanie/prowadzenie” w tworzeniu sytuacji wpływu społecznego.
- Analiza własnych preferencji stylu budowania kontaktu z innymi.

Ćwiczenia praktyczne – Budowanie pierwszego wrażenia w celu perswazji

Wykorzystanie wiedzy o budowaniu kontaktu w celu perswazji: krótkie wystąpienia na otwarcie kontaktu z grupą – miniprezentacje typu „mowa windowa”.

Planowanie perswazji w relacjach biznesowych

- Definiowanie celu, kontekstu i odpowiednich do nich metod perswazji.
- Psychologiczne profilowanie i rozpoznawanie typu rozmówców: sposoby dopasowania metod perswazji do typu rozmówcy.
- Metoda pre-swazji: budowania kontekstu wpływu i wyprzedzanie sytuacji perswazji.

Strategie rozmowy perswazyjnej

- Sterowanie a manipulacja przebiegiem rozmowy: przejmowanie inicjatywy, kontrola nad procesem, szybkie reakcje na próby manipulacji.
- Intrygi, gry i pułapki psychologiczne w rozmowach biznesowych i negocjacjach.
- Model sterowania rozmową poprzez zadawanie pytań sterujących.
- Techniki przejmowania inicjatywy i przedstawiania własnych propozycji.

Ćwiczenie praktyczne – Technika kierowania rozmową przez sekwencje pytań kierujących

Elastyczne wykorzystanie umiejętności kierowania rozmową w symulacjach rozmów biznesowych

Sterowanie ramami interpretacji jako metoda perswazji

- Gra ram interpretacji jako narzędzie wpływu: przykłady, wzorce, warunki.
- Przykłady perswazyjnych gier ram i sposoby ich przełamania.
- Rozbijanie manipulacji werbalnych w rozmowie na przykładach.
- Metody przejmowania kontroli nad rozmową poprzez sterowanie ramami interpretacji.

Ćwiczenie praktyczne – Kształtowanie skuteczności w grze ramami

Rozpoznawanie zakłóceń w komunikacji werbalnej na podstawie wiedzy o meta-modelu komunikacji. Systematyczne opracowanie własnej metody praktycznego korzystania z meta-modelu zgodnie z indywidualnymi preferencjami w porozumiewaniu się.



Program szkolenia

Dzień 2

Techniki retoryczne w sterowaniu komunikacją i tworzeniu pozytywnego wizerunku

- Przedstawienie technik retorycznych w tworzeniu pozytywnego wizerunku.
- Kierowanie uwagą audytorium: triki skutecznych mówców.
- Techniki rozwiązywania problemów w bezpośredniej komunikacji.
- „Zakazane” klucze perswazji (Blair Warren) w tworzeniu swojego pozytywnego wizerunku.

Ćwiczenie praktyczne

Symulacja sytuacji rozmowy perswazyjnej ze współpracownikami, np. przekonywania do zmian w organizacji pracy, oparta na technice zmiennych scenariuszy. Analiza i porównanie efektów ćwiczenia na forum grupy.

Trening w praktycznych modelach perswazji werbalnej i niewerbalnej

- Reguły wywierania wpływu psychologicznego jako ustrukturuwane sekwencje działań.
- Hipnotyczne wzorce językowe i sposoby wykorzystania ich w celu perswazji
- Planowanie strategii perswazji w kontakcie indywidualnym
- Sposoby ćwiczenia umiejętności perswazji w codziennych sytuacjach porozumiewania się.

Ćwiczenie praktyczne – Kody wpływu w działaniu

Przygotowanie w trójkach scenariuszy sytuacji wpływu, symulacja i analiza w podgrupach.

Kształtowanie umiejętności perswazyjnego rozgrywania sporu i sytuacji konfliktowych

- Metody wygrywania sporu: klasyczne wzorce erystyczne i techniki „zakazanej” retoryki.
- Rodzaje sporów i sytuacyjne techniki przejmowania inicjatywy w interakcji.
- Sposoby rozgrywania sytuacji konfliktowych na swoją korzyść.
- Dopasowanie poznanych technik do swoich preferencji w komunikacji z innymi: indywidualne informacje zwrotne dla uczestników o sposobie wykorzystania ćwiczonych umiejętności.

Ćwiczenie praktyczne – Rozwijanie umiejętności perswazyjnego rozgrywania sporu

Wykorzystanie technik erystycznych do wygrywania sporów z zespołem: symulacje komunikacji z grupą na bazie własnych doświadczeń.

Podsumowanie całości szkolenia

Przegląd w telegraficznym skrócie zagadnień ćwiczonych w trakcie szkolenia.





Zgłoszenia

W celu zgłoszenia uczestnictwa prosimy o zapis na stronie szkolenia www.Academyofbusiness.pl lub przesłanie zgłoszenia do nas na adres e-mail

- academyofbusiness@pl.ey.com

Po otrzymaniu zgłoszenia wyślemy potwierdzenie rejestracji na szkolenie, a na tydzień przed rozpoczęciem kursu wyślemy zaproszenie na szkolenie z informacjami organizacyjnymi.

Pełną ofertę naszych szkoleń znajduje Państwo na stronach internetowych:

www.Academyofbusiness.pl

Opiekun klienta

Warszawa

Sylwia Kacprzak

tel. +48 508 018 327

sylwia.kacprzak@pl.ey.com



Informacje organizacyjne

Czas trwania

2 dni w godz. 9:00 – 16:30

(w trakcie szkolenia zaplanowana jest przerwa lunchowa oraz kawowe)



Koszt udziału

Koszt kursu wraz z materiałami, serwisem kawowym oraz lunchem wynosi 1860 PLN + 23% VAT.

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na podstawie faktury pro forma. Po dokonaniu płatności każdy uczestnik otrzyma fakturę VAT.



Lokalizacja

Warszawa: w Centrum Konferencyjnym EY Academy of Business, al. Armii Ludowej 26, budynek Focus.