

JAK NASZE ZACHOWANIE WYWIERA WPŁYW NA INNYCH I JAK ZACHOWANIE INNYCH WPŁYWA NA NAS - TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU

IDEA SZKOLENIA

Dla kogo?	Dla tych, którzy chcą uświadomić sobie i wykorzystywać reguły wywierania wpływu tkwiące w normach i regułach obyczajowych społeczeństwa
Cel?	Nabywanie umiejętności stosowania narzędzi wpływu i reguł wywierania wpływu w celu kształtowania lepszych relacji z klientami i partnerami w biznesie oraz wiedzy, jakie formy obrony można zastosować, kiedy inni chcą nami manipulować
Metody?	Kinezylogia, ćwiczenia pamięci i kreatywności, ćwiczenia przedmiotowe, studium przypadku, mini wykład
Efekty?	Umiejętności zdobyte na szkoleniu pomogą Państwu: <ul style="list-style-type: none"> ▶ świadomie wywierać pozytywny wpływ poprzez swój wygląd i zachowanie ▶ skutecznie bronić się przed manipulacją ▶ maksymalizować własne korzyści
Wniosek?	Czy wiesz, że każdego dnia wywierasz wpływ na innych? Jakie rezultaty przynoszą Ci Twoje działania? Pozytywne - większy stan konta, szacunek ludzi, nowych klientów? Negatywne - niechęć, unikanie Twojej osoby, chłód w postawie i odpowiedzi innych: "Dziękujemy za propozycję, ale musimy się jeszcze zastanowić"? Jeśli chcesz poznać tajemnice zasad, które rządzą zachowaniem ludzi zapraszam na szkolenie.

ZAKRES SZKOLENIA

- I. Czym różni się wywieranie wpływu od manipulacji?
- II. Według jakich zasad działają behawioralne narzędzia wpływu?
- III. Jakie intencje i zachowania kryją się za słowami "to jest zbyt drogie"...?
- IV. Na czym polega zasada truskawek i dlaczego uproszczony sposób myślenia nie zawsze przynosi oczekiwane efekty?
- V. Jak działa zasada wzajemności, społecznego dowodu słuszności?
- VI. Dlaczego zaangażowanie jest ważne i jak je wykorzystać, by uzyskać oczekiwane rezultaty?
- VII. Jak i kiedy warto stosować "niską piłkę" i "stopę w drzwiach"?
- VIII. Jakie mechanizmy uruchamia poczucie braku dostępu do tego czego pragniemy?
- IX. Jak reguły wpływu wpływają na nasze zyski?
- X. Czy i w jaki sposób bronić się przed manipulacją?

Podany czas i zakres szkolenia są przykładowe. Istnieje możliwość dostosowania ich do Państwa potrzeb.

CZAS TRWANIA

1 dzień – 8 godzin

AUTOR SZKOLENIA

Agnieszka Ochim-Koproń

KREUJEMY LIDERÓW PRZYSZŁOŚCI !