

PERSWAZJA DLA ZAAWANSOWANYCH, CZYLI HIPNOTYCZNY JĘZYK WPLYWU

Termin: 25-26 stycznia 2020 r. w godz. 8:30 – 15:30

Miejsce: Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Bud. B, Strefa MBA, sala 102

Liczba miejsc ograniczona do 20 osób.

Opis szkolenia:

Szkolenie ma postać warsztatu, w związku z czym trener NIE używa prezentacji, wykład jest ograniczony do minimum, a całość procesu skupia się na omówieniu i przećwiczeniu przez uczestników konkretnych narzędzi, modeli i technik. 80% czasu szkolenia to aktywna, warsztatowa praca uczestników.

Każdy z obszarów szkolenia jest wzbogacany przez trenera licznymi przykładami zastosowania wybranych modeli i technik w innych firmach. Najczęściej odwołujemy się do doświadczenia i wdrożeń firm, z którymi realizowaliśmy wspólne projekty na przestrzeni ostatnich 15 lat.

Moduły szkolenia:

1. **Perswazja**

To słowo, które wywodzi się z łaciny – pochodzi on od "persuasio", które można tłumaczyć jako mówić, nakłaniać lub przekonywać. Najogólniej rzecz ujmując, perswazję zaliczyć można do szerokiej gamy technik wywierania wpływu na innych ludzi – jakie jednak są cechy charakterystyczne samej perswazji?

2. **Wywieranie wpływu**

Robert Cialdini to prawdziwy klasyk jeżeli chodzi o techniki wpływu społecznego. W swojej bestsellerowej książce „Wywieranie wpływu na ludzi” uznał on, że wszelkie techniki wywierania wpływu można sklasyfikować w 6 grupach, które określił mianem „reguł”.

3. **Wartości**

Człowiek, jako istota rozumna i świadoma dąży do określonych wartości. Wartości obejmują i normują wszystkie wymiary życia. Dotyczą sfery fizycznej, psychicznej, duchowej i społecznej. Stanowią one kryteria takiej postawy i takich decyzji w odniesieniu do wszystkich tych sfer, które umożliwiają człowiekowi integralny rozwój oraz realizację jego aspiracji życiowych. Wartości wyznaczają nasze postawy wobec ludzi i rzeczy. Rzutują tym samym na stany emocjonalne oraz wpływają na samoocenę.

4. **Techniki perswazyjne**

Ludzki umysł odbiera rzeczywistość taką, jaka jest mu przekazywana obrazami, dźwiękami, uczuciami i odczuciami, smakami i zapachami. Naucz się sterować chociażby niektórymi z tych elementów. To Ci wystarczy, by skutecznie wpływać na ludzi.

Sylwetka trenera:

Marcin Gawron

- Ponad 15-sto letnie doświadczenie trenerskie i biznesowe
- Ponad 2000 zrealizowanych dni szkoleniowych
- Mieszka w Londynie, gdzie z ramienia BERNDSON szkoli tamtejszą Polonię oraz koordynuje projekty doradcze realizowane przez BERNDSON na rynku brytyjskim
- Pracował w większości kluczowych branż gospodarki
- Jest autorem ponad 190 programów i projektów szkoleniowo – rozwojowych
- Realizuje zarówno pojedyncze warsztaty, jak i zaawansowane projekty szkoleniowe trwające od roku do dwóch lat
- Pracował dla większości kluczowych branż gospodarki, dzięki czemu jest dzisiaj elastyczny w realizacji projektów szkoleniowych ukierunkowanych na rezultaty



Kluczowe specjalizacje trenerskie:

- Budowanie zaangażowania w pokoleniu Milenialsów
- Multikulturowość w biznesie
- Zarządzanie różnicami pokoleniowymi
- Coaching & Coachingowy styl zarządzania
- Doskonalenie kompetencji managerskich
- Budowanie i zarządzanie zespołem
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Rozwój osobisty