



LANGAS GROUP
INSPIRED TO GROW

21 - 22 marca 2012 r. Warszawa

SZTUKA PERSWAZJI I WYWIERANIA WPŁYWU W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W BIZNESIE



Ekspert:
Tomasz Piotr Sidewicz

*„Pana Sidewicza trzeba
odpowiednio trawić,
ale efekty spotkania
są piorunujące”
Tomasz Wódz
SAMAT POLSKA*

*„Ciekawie,
inspirująco,
adrenalina”
Paweł Stelmachowicz
PWPW S.A.*

- W jaki sposób doskonalić swoją kondycję komunikacyjną w relacjach biznesowych?
- W jaki sposób odróżniać komunikację, wpływ społeczny, perswazję, negocjacje?
- Jak wykorzystywać elementy inteligencji emocjonalnej, społecznej, wywierania wpływu, perswazji w biznesie?
- Jak odczytywać i przewidywać zachowania partnera rozmów i nie dokonywać błędnej interpretacji?
- Jak i kiedy stosować słowa kluczowe, aby przekonać tych na NIE, aby byli na TAK?
- Jakie emocje pozytywne i negatywne pojawiają się i jak na nie reagować?
- Maksimum emocjonalnej komunikacji – do czego prowadzą najsilniejsze rozgrywki perswazyjne?
- Jaka wiedza o Tobie pozwala Twojemu rozmówcy wyrzucić na Ciebie wpływ?



LANGAS GROUP
Inspired to grow

SZTUKA PERSWAZJI I WYWIERANIA WPŁYWU W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W BIZNESIE

POZIOM ZAAWANSOWANY

Szanowni Państwo,

z lingwistycznego punktu widzenia każda forma wymiany znaków oraz dźwięków to forma wywierania wpływu na innych. Z psychologicznego punktu widzenia cały czas manipulujemy innymi. Robimy to po to, aby przeżyć jak najlepiej. Perswazja poza sztuką nakłaniania kogoś do własnych racji to także jedna z metod skutecznych negocjacji, pozwalającą dojść do porozumienia.

Co zyskasz i co Cię czeka podczas dwóch intensywnych dni?:

1. Weźmiesz udział w realnych sytuacjach (bez odtwarzania scenek, a więc wchodzenia w aktorskie role, które z racji braku lub nadmiaru posiadanych atrybutów mogą być zbyt abstrakcyjne do prawidłowego wykonania).
2. Weźmiesz udział w grze, gdzie wszystko dzieje się naprawdę. Emocje generowane po jednej stronie stołu przekładają się na emocje po drugiej stronie stołu.
3. Sprawdzisz swoje umiejętności zarówno w taktykach (krótkie posunięcia), jak również w dłuższych strategiach, które mają Cię zaprowadzić do określonego wcześniej celu (gra składa się z tur, co pozwoli zaobserwować i przeanalizować swoje ruchy).
4. Ciągłość gry pozwala uczestnikom wygenerować korzyści na przyszłość, bez konieczności myślenia wyłącznie w kategoriach doraźnych (jak to ma miejsce w standardowych scenkach).
5. Wieloturowość gry pozwoli przyjrzeć się swoim kompetencjom komunikacyjnym i umiejętnościom oddziaływania na innych. Komunikacja z jednym partnerem może mieć duży wpływ na relacje z następnym. Można na własnej skórze doświadczyć konsekwencji swoich decyzji i ich skutków.
6. Poprzez prowadzony arkusz ewaluacji w trakcie gry, prześledzisz swoje wyniki i zobaczysz zależności oraz skuteczność podjętych przez siebie kroków, jak również ocenisz swoje kompetencje w komunikacji interpersonalnej.
7. Tocząca się gra pozwala nie tylko na zobaczenie swoich umiejętności w szerszym spektrum sytuacji, ale daje możliwość uczenia się na własnych błędach, popełnianych w trakcie kolejnych tur. Błyskawiczna informacja zwrotna stanowi najbardziej obiektywne źródło informacji o swojej skuteczności.
8. Szkolenie wymaga od uczestników kreatywności, zaangażowania i działania. Bierna postawa uczestnika uniemożliwia mu poznanie siebie oraz swoich obszarów dalszego rozwoju. Innymi słowy – samo przyglądanie się jak inni ćwiczą nie gwarantuje trwałego przyswojenia umiejętności miękkich. Pozwala jedynie opanować dane zagadnienie teoretycznie a nie praktycznie.
9. Każdy uczestnik, który zaangażował się w grę i starał się na 100% swoich możliwości wychodzi z gry bogatszy o doświadczenie praktyczne przekładające się na opanowaną przynajmniej jedną technikę, z obiektywną informacją zwrotną na swój temat a nie daną mu ex katedra przez trenera.

Zachęcam Państwa do zapoznania się ze szczegółową ofertą. W przypadku jakichkolwiek pytań proszę o kontakt telefoniczny (22) 696 80 20 lub za pomocą poczty elektronicznej szkolenia@langas.pl

Natychmiast odpowiemy na każde pytanie! Pamiętaj, że inwestując twój czas i pieniądze w szkolenia organizowane przez Langas Group możesz zawsze spodziewać się co najmniej kilkukrotnego zwrotu z inwestycji! Stawiamy na twoje

maksymalne zadowolenie!

Z poważaniem,
Barbara Zielińska
Kierownik Projektu

Ekspert: TOMASZ PIOTR SIDEWICZ



Ekspert w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Trener i coach, specjalizuje się w podnoszeniu efektywności pracowników działów handlowych i zakupowych. Prowadzi projekty audytu działów, audytu personalnego oraz rekrutacji pracowników działów

handlowych i zakupowych. 19 lat życia zawodowego, w tym 18 lat to praca na własny rachunek wykształciły w nim określoną postawę biznesową, opartą o zasadę – W biznesie mam tylko to co sam wynegocjuję. Taka postawa powoduje, że siadając do negocjacyjnego stołu wie, że nie może popełnić błędów, ponieważ szybko odczuje ich skutki na własnym rachunku. Przecież biznes to dziedzina praktyczna, która rządzi się wynikami, targetami i budżetami. To selektor naturalny, decydujący o czymś być albo nie być. To, że ponad 90% bankrutuje w pierwszych latach swojej działalności daje do myślenia. Jego doświadczenie zawodowe to przede wszystkim współpraca z wieloma firmami, które z racji swojej działalności, funkcjonują na rynkach międzynarodowych. Dzięki temu poznał specyfikę, prawie wszystkich krajów europejskich, Afryki Płn. oraz USA i Kanady. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły go wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym. Doświadczenie zawodowe oraz profesjonalizm Tomasza Piotra Sidewicza potwierdzone są licznymi referencjami od klientów, udziałem w medialnych przedsięwzięciach oraz współpracą ze światem biznesu, ośrodkami naukowymi i mediami.

Metodologia:

SZKOLENIE MA CHARAKTER ZADANIOWY. Szkolenie oparte o prawdziwą grę perswazyjną. Odbiorcami szkolenia są przede wszystkim menedżerowie świadomi zarówno życiowo, jak i biznesowo, z wiedzą o komunikacji, perswazji oraz wpływie społecznym na poziomie średnio-zaawansowanym. Szkolenie kierujemy do osób nastawionych na samodoskonalenie, proaktywność, o silnej motywacji wewnętrznej do poznania swoich obszarów rozwoju. Udział w grze/szkoleniu i rozwój własnych kompetencji zmusza do opuszczenia swojej strefy komfortu psychicznego. Gra zawiera w sobie olbrzymią dawkę prawdziwych emocji oraz adrenaliny. Szkolenie pozbawione jest charakteru wykładowego/scenkowego! Trener w grze nie unika interakcji z graczami. Daje to graczom możliwość sprawdzenia swoich umiejętności względem trenera.

Szkolenie skierowane do:

- Prezesów
- Menedżerów zarządzających
- Menedżerów zespołów i kierowników departamentów
- Dyrektorów HR



SZTUKA PERSWAZJI I WYWIERANIA WPLYWU W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W BIZNESIE

POZIOM ZAAWANSOWANY

PROGRAM

OD CZEGO ZALEŻY UMIEJĘTNOŚĆ SKUTECZNEGO KOMUNIKOWANIA SIĘ Z INNYMI?

- Inteligencja emocjonalna i inteligencja społeczna i ich wpływy na komunikację interpersonalną
- Czym jest Twoja kondycja komunikacyjna i co ma wspólnego z Twoją EQ, fizjologią Twojego mózgu oraz samooceną?

CZY KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA TO WYWIERANIE WPLYWU?

- Spojrzenie na komunikację interpersonalną jako formę wywołania określonych reakcji
- Komunikacja – perswazja – negocjacje – wpływ społeczny. Jak rozróżnić wskazane elementy i wykorzystać je w komunikacji z innymi?
- Czy perswazja to negocjacja? - Czy można postawić znak równości między perswazją, a negocjacją?

ROZPOZNANIE ROZMÓWCY – JAKA WIEDZA POMAGA TWOJEMU ROZMÓWCY WYWRZEĆ NA CIEBIE OKREŚLONY WPLYW?

- Czy istnieją praktyczne sposoby przewidzenia zachowania partnera podczas rozmowy? - **analiza video case**.
- Przeciek werbalny i niewerbalny – czyli jak czytać między wierszami i nie dochodzić do błędnych wniosków? - **analiza video case**
- Gesty i mowa ciała w komunikacji między ludzką
- Gesty niebezpieczne
 - o Gesty świadczące o braku pewności tego co przekazujesz - **analiza video case**
 - o Gesty świadczące o niskiej samoocenie - **analiza video case**
 - o Gesty świadczące o zbyt dużej pewności siebie, zniechęcające rozmówców do dalszego słuchania - **analiza video case**

SKUTECZNE POSŁUGIWANIE SIĘ JĘZYKIEM MÓWIONYM

- Słowa klucze - czyli jak przekonać tych na NIE aby byli na TAK - **analiza video case**
- Słowa niebezpieczne w komunikacji werbalnej
- Emocje pozytywne oraz negatywne i ich wpływ na komunikację interpersonalną
- Aktywne słuchanie i kontrolowanie przebiegu rozmowy - **analiza video case**
- Od czego zależy poddawanie się kontroli ze strony innych w trakcie rozmowy?
- Asertywność, a komunikacja interpersonalna

PERSWAZJA A WYWIERANIE WPLYWU SPOŁECZNEGO

- Najczęstsze błędy perswazyjne popełniane w procesie komunikacji
- Potęga sugestii oraz emocji w perswazji – realne przykłady sugestii, które wywierają wpływ nawet na najbardziej ostrożnego słuchacza - **analiza video case**
- Reguły wywierania wpływu społecznego, a ich skuteczność i praktyczny wymiar
- Czy wpływ społeczny to manipulacja?
- Perfidne, ale skuteczne socjotechniki wykorzystywane w trakcie komunikacji interpersonalnej - **analiza video case**
- Wyrachowane zagrywki i sposoby obrony
- Ile może trwać proces skutecznego manipulowania? – czyli maksimum emocjonalnej komunikacji w krótkim czasie – **analiza video case**
- Dysonans decyzyjny i jego wykorzystanie w wywieraniu wpływu
- Obrona przed socjotechnikami – czy taka w ogóle istnieje?

BLEFOWANIE I SPOSOBY ROZPOZNANIA BLEFU W PROCESIE KOMUNIKACJI

PYTANIA I ODPOWIEDZI – BURZA MÓZGÓW – PODSUMOWANIE GRY ZADANIOWEJ

AGENDA

21 marca 2012 r.

- 09.30 – 10.00 rejestracja
- 10.00 – 12.00 SESJA PIERWSZA**
- 12.00 – 12.15 przerwa na kawę, herbatę
- 12.15 – 14.00 SESJA DRUGA**
- 14.00 – 14.45 obiad
- 14.45 – 16.30 SESJA TRZECIA**
- 16.30 – 16.45** przerwa na kawę, herbatę
- 16.45 – 18.30 SESJA TRZECIA**

22 marca 2012 r.

- 08.30 – 09.00 rejestracja
- 09.00 – 10.45 SESJA PIERWSZA**
- 10.45 – 11.00 przerwa na kawę, herbatę
- 11.00 – 13.00 SESJA DRUGA**
- 13.00 – 13.45 obiad
- 13.45 – 16.00 SESJA TRZECIA**



Adres
Langas Group
ul. Krakowskie Przedmieście 79
00-079 Warszawa



www.langas.pl



langas@langas.pl



Tel.: (22) 696 80 20
Fax.: (22) 826 85 05

SE

Wypełnij formularz zgłoszeniowy
i prześlij na numer fax: (22) 826 85 05

SZTUKA PERSWAZJI I WYWIERANIA WPŁYWU W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W BIZNESIE

poziom zaawansowany

21 – 22 marca 2012 r.
Warszawa

wysyłając zgłoszenie
do 01.03.2012r.
oszczędzasz 400 PLN !

zgłoszenie do 01. 03. 2012r. **2 270 PLN 1 870 PLN netto**

zgłoszenie od 02. 03. 2012r. **2 270 PLN netto**

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby, materiały szkoleniowe, certyfikat
- obiady, poczęstunek podczas przerw

* cena nie zawiera noclegu

Sposób płatności

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia oraz dokonanie wpłaty przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

Kredyt Bank S.A. Nr R-ku:

89 1500 1126 1211 2010 8277 0000

NIP: 532-159-55-77

Potwierdzenie zgłoszenia

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu.

Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

Osoba do kontaktu (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

e-mail

Telefon/Fax

Tak, wyrażam zgodę na przesyłanie ofert drogą elektroniczną

Faktura

Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: _____
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed seminarium, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć

JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE