



LANGAS GROUP
Inspired to grow

dr Paweł Fortuna Tomasz Piotr Sidewicz

2 najwybitniejszych w Polsce ekspertów z dziedziny perswazji



dr Paweł
Fortuna



Tomasz Piotr
Sidewicz

2 - 3 grudnia
2010 r.
Warszawa

PERSWAZJA

I KOMUNIKACJA W BIZNESIE

Jak osiągać w biznesie, to czego chcesz?

- Zasady „białej perswazji”, czyli oddziaływanie, które nigdy nie obróci się przeciw Tobie
- Jak wpływać na procesy decyzyjne innych ludzi?
- Jak szybko nawiązać pozytywną relację z kontrahentem?
- Jak kierować rozmową, aby zakończyła się tak, jak zaplanowałeś?
- Jak odczytywać stany emocjonalne i zamierzenia rozmówcy?
- Sugestie, które wywierają wpływ nawet na najbardziej ostrożnego słuchacza
- Klucze do głów innych ludzi
- Niebezpieczne gesty
- Jak wpływać na zachowanie rozmówców nie tylko na przekonania?

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

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

100%
gwarancji
satisfakcji



LANGAS GROUP
Inspired to grow

PERSWAZJA I KOMUNIKACJA W biznesie

Jak osiągnąć w biznesie to czego chcesz?

Najważniejsze problemy związane z komunikacją perswazyjną, zgłaszane przez praktyków, sprowadzić można do pytań

1. **Dlaczego moje oddziaływanie nie jest skuteczne mimo to, że wypowiadam mocne argumenty?**
2. **Dlaczego ludzie, których przekonałem nie zmieniają swojego zachowania, mimo, że zgadzają się z opcją, którą promowałem(am)?**

Dwie kwestie, będące fundamentem takich pojęć jak „skuteczność” i „efektywność”. Na szczęście współczesna psychologia oferuje odpowiednie rozwiązania, które z jednej strony porządkują obszar perswazji, a z drugiej pozwalają samodzielnie określać drogę wywierania wpływu w konkretnych sytuacjach. Rozwiązania te nie są popularne i próżno ich szukać w tzw. „literaturze sukcesu”. Wymaga to zarówno biegłości w rozumieniu pojęć współczesnej psychologii, jak i w ich przekładaniu na język biznesowych interakcji. Nasi eksperci ćwiczą to od kilkunastu i chętnie podzielą się refleksjami i rozwiązaniami.

Podczas szkolenia dowiesz się m.in.:

- **Jak wykorzystać narzędzia perswazji do osiągnięcia celów biznesowych?**
- **Jak wpływać na zachowanie rozmówców nie tylko na przekonania?**
- **Co jest Ci potrzebne, aby przekonać rozmówcę?**
- **Jak nie pozwolić się zmanipulować innym?**
- **Jak wpływać na procesy decyzyjne innych ludzi?**
- **Jak szybko nawiązać pozytywną relację z kontrahentem?**
- **Jak kierować rozmową aby zakończyła się tak jak zaplanowałeś?**

Samo poznanie technik wpływu społecznego nie gwarantuje osiągnięcia sukcesu, dlatego warto ćwiczyć!

Zapraszamy Cię na intensywny warsztat, podczas, którego będziesz miał okazję rozwinąć swoje umiejętności pod kątem:

- **Skutecznego „pozytywnego” wpływania na podwładnych, klientów, kontrahentów.**
- **Efektywnej komunikacji perswazyjnej**
- **Rozpoznawania technik manipulacyjnych stosowanych przez innych podczas negocjacji, transakcji zakupu i umiejętności przeciwdziałania im**
- **Stosowania komunikacji zorientowanej na osiągnięcie zamierzonego celu**
- **Wykorzystywania funkcji języka polskiego w procesie przekonywania innych i wpływania na procesy decyzyjne**
- **Wzmocnienia argumentacji przy wykorzystaniu konkretnych elementów mowy ciała**
- **Rozpoznawania stanów emocjonalnych i zmierzeń rozmówcy**
- **Przejścia przez proces od zmiany postawy do zmiany zachowania**

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

Z poważaniem,
Magdalena Kaczmarczyk
Kierownik Projektu



EKSPERCI

DR PAWEŁ FORTUNA

Ekspert, doradca, doktor psychologii, specjalizujący się w psychologii rozwoju osobistego, perswazji i wywierania wpływu. Wykładowca w Akademii Leona Koźmińskiego (Psychologia biznesu) oraz w KUL JP II (Instytut Psychologii). Autor kilkudziesięciu artykułów i pięciu książek, w tym „Jak być lepszym szefem? Inspiracje psychologiczne” (Difin) oraz „Studium przypadku w praktyce szkoleniowej” (GWP). Aktualnie pracuje nad książkami: „Pozytywna psychologia porażki” oraz „Psychologia dla lekarzy”. Trener, konsultant i coach (od 1995). Współtwórca Szkoły Trenerów Biznesu w Lublinie. Negocjator opracowujący i realizujący m.in. strategię rokowañ prywatyzacyjnych, z sieciami handlowymi. Fundator fundacji „Dialog na rzecz Rozwoju”. Muzyk i autor tekstów (m.in. „Dziewczyna szamana” J. Steczkowskiej), członek Stowarzyszenia Autorów ZAiKS. Stały współpracownik Schroniska dla Bezdomnych Zwierząt w Lublinie.



TOMASZ PIOTR SIDEWICZ

Jeden z najlepszych ekspertów w Polsce w dziedzinie perswazji i wywierania wpływu społecznego. Doradca i trener. Jest praktykiem w zakresie sprzedaży i negocjacji międzynarodowych zaawansowanych technik wywierania wpływu, perswazji. Współpracuje z wieloma firmami funkcjonującymi na rynkach Europy, USA i Kanady. Biznes, w rozumieniu Tomasza Piotra Sidewicza to przede wszystkim dziedzina praktyczna oraz selektor naturalny, który decyduje o czymś być albo nie być.

Metodologia:

Szkolenie składa się z 3 elementów:

1. **Teoretycznego**, który pozwala ugruntować swoją wiedzę z zakresu perswazji i wywierania wpływu.
2. **Analitycznego**, którego celem jest analiza wybranych case study przedstawiających naturalne procesy perswazyjne i manipulacyjne stosowane przez ludzi.
3. **Praktycznego**, który sprowadza się do gry perswazyjnej. Zadaniem każdego uczestnika gry będzie takie oddziaływanie na innych, aby móc zdobyć punkty.



LANGAS GROUP
Inspired to grow

PERSWAZJA I KOMUNIKACJA W biznesie

Jak osiągnąć w biznesie to czego chcesz?

Dzień I

Ekspert: dr Paweł Fortuna

MAPA KOMUNIKACJI PERSWAZYJNEJ

- Narzędzia wywierania wpływu: wyzwalacze uległości, perswazja, pranie mózgu
- Kiedy perswazja staje się manipulacją i dlaczego warto tego unikać?
- Zasady „białej perswazji” - oddziaływanie, które nigdy nie obróci się przeciw Tobie

PERSWAZJA RETORYCZNA - MODEL ELM

- Co zrobić, żeby odbiorca chciał się zastanowić nad naszą argumentacją?
- Które zachowania musimy wyeliminować, by odbiorca się na nas otworzył?
- Co zrobić, żeby odbiorca mógł się zastanowić nad naszą argumentacją?
- Co zmienić, by odbiorcy nie przeszkadzało myśleć?
- Co to jest „mocny argument” i kiedy nie musi to być wypowiedziane słowo?
- Jak poznać, że argument trafił do odbiorcy?

PERSWAZJA NARRACYJNA - MODEL TIM

- Jak to możliwe, że narracje i opowiadania przekonują?
- Jak często i w jakich sytuacjach każdy z nas stosuje perswazję narracyjną?
- Co to jest instrukcja wyobrazeniowa i jak ją stosować?
- Jak łączyć perswazję retoryczną z narracyjną

OD ZMIANY POSTAWY DO ZMIANY ZACHOWANIA

- Znaczenie intencji behawioralnej odbiorcy (= mam zamiar zmienić zachowanie) dla skuteczności oddziaływania
- Jakie czynniki wpływają na wzbudzenie intencji behawioralnej?
- Jak wpływać na odbiorcę by uruchomić te czynniki?

100%
gwarancji
satisfakcji

Aby zapewnić Cię, że Twoja decyzja o uczestnictwie w naszym szkoleniu, nie jest związana z ryzykiem, dajemy Ci 100% gwarancji satysfakcji. Jeżeli w ciągu 3 pierwszych godzin szkolenia uznasz, że nie spełnia ono Twoich oczekiwań, po prostu zwróć swój podręcznik i materiały w stanowisku obsługi klienta, a dostaniesz całkowity zwrot kosztów. Nie masz absolutnie nic do stracenia, a wiele do zyskania, więc podejmij decyzję już teraz. Prawdziwym ryzykiem jest brak działania. Zadzwoń lub wejdź na www.langas.pl

Dzień II

Ekspert: Tomasz Piotr Sidewicz

SKUTECZNOŚĆ W PERSWAZJI I WYWIERANIU WPŁYWU?

- Inteligencja emocjonalna a umiejętności komunikacji
- Funkcja języka polskiego, a wywieranie wpływu i skuteczność perswazji
- Dlaczego komunikacja interpersonalna to wywieranie wpływu?

MIND READING

- Jak wiedza o Twoim rozmówcy pozwala na efektywniejsze wywieranie wpływu?
- Techniki perswazyjne oraz wywieranie wpływu używane świadomie i nieświadomie
- Kardynalne błędy perswazyjne

OD CZEGO ZALEŻY SKUTECZNOŚĆ TECHNIK PERSWAZYJNYCH, RETORYCZNYCH, ERYSTYCZNYCH?

- Kto pyta..., kto odpowiada..? - jak kierować rozmową z drugim człowiekiem?
- Potęga sugestii oraz emocji w perswazji – przykłady sugestii, które wywierają wpływ nawet na najbardziej ostrożnego słuchacza i wywołują u niego silne emocje

PRZEKONAJ MNIE! – ZASADA SILNIEJSZEJ SUGESTII

- Czy istnieją słowa „klucze do głów innych ludzi”?
- Jak przekonać tych na NIE, aby byli na TAK?
- Złe emocje w komunikacji – od czego zależą skuteczne sposoby radzenia?
- Dlaczego milczenie jest złotem? - Dlaczego gaduła zawsze przegrywa?
- Perswazja, a kompromis
- Gesty niebezpieczne powodujące, że tracisz w oczach rozmówcy?
- Słowa niebezpieczne w komunikacji werbalnej – jak się nimi skutecznie posługiwać, aby zwiększyć swoją skuteczność perswazyjną?
- Perswazją, a wywieraniem wpływu społecznego

DLACZEGO LUDZIE, KTÓRZY POSIADAJĄ WIEDZĘ Z ZAKRESU KOMUNIKACJI, PERSWAZJI I WYWIERANIA WPŁYWU SPOŁECZNEGO POSIADAJĄ OLBRZYMIĄ WŁADZĘ NAD INNYMI?

OBRONA PRZED TECHNIKAMI PERSWAZYJNYMI ORAZ WPŁYWU SPOŁECZNEGO - OD CZEGO ZALEŻY JEJ SKUTECZNOŚĆ?



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

PMSL

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego i przesłanie na numer fax: (22) 826 85 05

PERSWAZJA I KOMUNIKACJA Jak osiągać w biznesie, to czego chcesz?

2 – 3 grudnia 2010r.
WARSZAWA
Hotel Kyriad Prestige, ul. Towarowa 2

wysyłając zgłoszenie
do 18.11.2010
oszczędzasz 200 PLN

- cena do 18.11.2010 r. ~~2 070 PLN~~ 1 870 PLN
- cena od 19.11.2010 r. 2 070 PLN

Korzystam z programu promocyjnego (podaj symbol)
(patrz „program promocyjny” poniżej)

PROGRAM PROMOCYJNY

(nie łączymy promocji)

A. Nocleg gratis przy zgłoszeniu 2 os. (dotyczy danego szkolenia, pok. 2 os. pomiędzy pierwszym a drugim dniem w jednym z hoteli w centrum Warszawy)

B. Zgłoś 3 os. a udział czwartej będzie darmowy

DODATKOWE INFORMACJE: tel.: (22) 696 80 23

Aby skorzystać z programu należy wpisać wybrany symbol, powyżej ramki, we wskazanym miejscu

CENA ZAWIERA:

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

* *Cena nie zawiera noclegów*

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora.

Płatność przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania potwierdzenia zgłoszenia na konto Langas Group.
Alior Bank S.A. Nr R-ku:

91 2490 0005 0000 4500 9203 6414

Potwierdzenie zgłoszenia

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu.

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: agendę oraz mapkę dojazdu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax (prosimy o podanie nr fax, na który przed szkoleniem prześlemy potwierdzenie udziału w szkoleniu)

- 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 szkoleniem, uczestnik jest zobowiązany do pokrycia kosztów w wysokości 50% wartości zamówienia. W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed szkoleniem uczestnik jest zobowiązany do pokrycia kosztów w wysokości 100% wartości zamówienia.

Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą.

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany eksperta lub hotelu z przyczyn niezależnych od organizatora.

Oświadczam, że jestem upoważniony przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć

JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE