

# Serdecznie zapraszamy na szkolenie

## TECHNIKI PERSWAZYJNE, czyli umiejętność przekonywania

### Agencja Rozwoju Innowacji to:

- Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej dla projektów inwestycyjnych i szkoleniowo-doradczych
- Zarządzania projektami
- Rozliczanie projektów współfinansowanych ze środków UE.
- Audyt i ewaluacja projektów współfinansowanych ze środków UE.
- Doradztwo przy realizacji nowych przedsięwzięć (tworzenie biznesplanów, przeprowadzanie audytów due diligence, badania i analizy marketingowe).
- Doradztwo dla inwestorów zagranicznych.
- Szkolenia dla firm oraz administracji publicznej.
- Doradztwo finansowo – kredytowe.

### Cel szkolenia:

Nasze szkolenie jest szansą na odpowiedzenie sobie na pytanie czy nasze metody perswazji działają? Czy nie ma lepszych, bardziej skutecznych? Kiedy ostatnio zmieniliśmy swój styl pracy? Na naszym szkoleniu ukażemy Państwu techniki perswazyjne znaczenie lepiej dostosowane do Państwa potrzeb i sytuacji. Zastanowimy się co można zachować, a co powinniśmy zmienić, co dodać. Czasem warto się upewnić, że to co robimy jest wystarczające dobre. Aby móc efektywnie oddziaływać na coś, najpierw musimy to poznać. Dlatego początek naszego szkolenia to diagnoza zespołu pracowniczego, czyli praktyczne narzędzia jak diagnozować rolę w zespole. A potem? A potem już tylko praktyczne ćwiczenia, podczas których zostaną przećwiczone różne style konstruktywnego wywierania wpływu na innych.

### Po szkoleniu uczestnik:

- nabędzie praktyczną wiedzę dotyczącą procesu podejmowania decyzji, identyfikacją czynników utrudniających podejmowanie decyzji oraz określaniu warunków sprzyjających podejmowaniu decyzji,
- przyswoi efektywne metody perswazji poprzez doskonalenie technik zwiększających kooperacyjność rozmówcy oraz określenie czynników ułatwiających wprowadzenie zmian.

### Osoba prowadząca szkolenie:

**Mgr Kinga Truś** – psycholog społeczny, stała trener Agencji Rozwoju Innowacji, specjalizuje się w szkoleniach prowadzonych technikami aktywnymi (m.in. NLP), głównie z zakresie komunikacji, kreatywności, stresu, asertywności itp. Bogate doświadczenie trenerskie zdobyła dzięki współpracy z polskimi, jak i zagranicznymi ośrodkami szkoleniowymi. Szkoliła min. Telefonię Lokalną Dialog, Cargill, Bank Pocztowy, Centralny Ośrodek Przetwarzania Informacji KGHM Polska Miedź S.A., AUTOLIV POLAND Sp. z o.o., KolTram Sp. z o.o., Winuel SA, Mahle Krotoszyn SA, Centrum Badania Jakości Sp. z o.o. w Lubinie, JZO Sp. z o.o., Elektrownia RYBNIK SA, PolMotors Sp. z o.o., ELKOM SA w Opolu, KGHM Polska Miedź SA, EnergiaPro SA w Opolu, Legnicy, Wrocławiu i Jeleniej Górze, Max Elektronik w Zielonej Górze, Sygnity SA w Warszawie i inne.

### Program szkolenia:

#### Blok I. Proces podejmowania decyzji

- Wprowadzanie zmiany – psychologiczne konsekwencje zmiany w życiu:
  - nikt nie lubi zmian,
  - reakcje na zmiany.
- „Dlaczego tak łatwo się zgadzamy i dlaczego nic potem z tego nie wynika. „.. – konsekwencje poczucia działania pod przymusem
  - z niewolnika nie ma pracownika – konsekwencje działania pod przymusem.
- „Lepiej nic nie robić, niż...” – wpływ zjawiska wyuczonej bezradności na proces podejmowanie decyzji i zachowaniach w zespole w kontekście zmiany.
- Projektowanie warunków sprzyjających zaangażowaniu i braniu odpowiedzialności za podejmowaną decyzję.

#### Blok II. Techniki perswazji

- Jak motywować?
  - Kogo? Jak zachęcać do zmian?
  - Diagnoza własnego zespołu.
  - Style zachowań w grupie – jak określić role i jak konstruktywnie wpływać na pracowników.
  - Role i rólk – czyli z kim mi się dobrze pracuje, a kogo chciałbym wysłać w bardzo długą delegację?
- Przyczyny oporu przed zmianą.
  - Kto się czego boi?
  - Znaczenie nastawiania w zachowaniach wymagających zmiany nawyków i postaw.
  - Jak zmniejszać lęk przed zmianą? Rola lidera w procesie wprowadzania zmian.
  - Autoprezentacje które pomagają – czyli jakiego lidera potrzebuje proces zmian?
  - Jak poradzić sobie z lekiem?
  - Sztuka budowania pozytywnych komunikatów.
  - Język perswazji.
  - Betonowe koło ratunkowe” – wypowiedzi, które ograniczają nasze działania i negatywnie wpływają na innych.
- Jak zmotywować pracownika do zmiany?
  - Modelowanie zachowań.
  - Cuda się zdarzają – czyli jak konstruktywnie wpływać na zmianę zachowań.
- Radzenie sobie z oporem rozmówcy.
- Techniki wywierania wpływu.
  - Przegląd technik wywierania wpływu.
  - Ranking skuteczności – czyli co warto stosować.
  - Manipulacje czy wywieranie wpływu? Dylematy nie tylko moralne.
  - Trzy perspektywy informowania o zmianie.
  - Skarby w organizacji – czyli jak szlifować diamenty – sztuka pozytywnego wywierania wpływu.

## DANE ORGANIZACYJNE SZKOLENIA

### Kontakt:

Agencja Rozwoju Innowacji SA  
ul. Ostródzka 38,  
54 – 116 Wrocław,  
tel./fax 71 354 07 93

Odpowiedzialny za szkolenie:  
Tadeusz Plewa

tel.: 071/354 07 93;

kom: 531 972 279

Adres e-mail:  
[szkolenia@aridotacje.pl](mailto:szkolenia@aridotacje.pl)

Zapytania o szkolenia zamknięte proszę kierować na adres:

[szkolenia@aridotacje.pl](mailto:szkolenia@aridotacje.pl)

W tej sprawie można kontaktować się z naszym pracownikiem

pod nr tel.

**71/354 07 93**

lub kom. **0 531 972 279.**