

Szkolenie otwarte

Wywieranie wpływu w biznesie

Jak skutecznie a zarazem etycznie wywierać wpływ na ludzi? Proponujemy praktyczny trening umiejętności wywierania wpływu – budowania siły i autorytetu w relacjach z innymi ludźmi: klientami, podwładnymi, współpracownikami, przełożonymi. Nauka skutecznego korzystania z narzędzi komunikacji, dopasowanych do własnego potencjału i stylu.

Cele szkolenia:



Analiza własnego stylu perswazji: przyjrzenie się jego potencjałowi, mocnym i słabym stronom



Analiza procesów psychologicznych wpływających na podejmowanie decyzji



Rozwijanie umiejętności perswazyjnych, pozwalających efektywnie budować osobistą siłę i wywierać wpływ w rozmowie z klientami, podwładnymi i współpracownikami



Przećwiczenie narzędzi komunikacyjnych z obszaru wywierania wpływu



Doskonalenie umiejętności efektywnego oddziaływania na osoby o różnych typach osobowości



Uporządkowanie wiedzy na temat zasad i sposobów wywierania wpływu

Profil uczestnika

Menedżerowie wyższego i średniego szczebla oraz wszystkie osoby, którym zależy na zwiększeniu umiejętności skutecznego wywierania wpływu.

Korzyści dla uczestnika

Po szkoleniu uczestnik:

- Potrafi w sposób świadomy wywierać wpływ na innych,
- Zna swoje słabe i mocne strony w tym zakresie,
- Potrafi świadomie zdecydować, które narzędzia wywierania wpływu będzie stosował w zależności od sytuacji.

Stosowane metody:

gry i symulacje, videotrening: praca z kamerą oraz analiza nagranych materiałów, dyskusje moderowane, testy autodiagnostyczne, krótkie wykłady teoretyczne, sesje informacji zwrotnych

Liczebność grupy

6 - 12 osób

Czas trwania

2 dni (9:00-17:00)

Miejsce

Warszawa

Zawartość szkolenia

Moduł 1: Zasady perswazji i skutecznego przekazu

- Wprowadzenie. Przegląd różnych sposobów wywierania wpływu i ich skuteczności. Ćwiczenie „Wstań i wyjdź”.
- Warunki skutecznego przekazu – na co warto zwracać uwagę, gdy przekazujemy informacje, przekonujemy, bronimy się przed wpływem. Ćwiczenie „Przekonaj mnie”.
- Symulacja „Odwołana impreza” – obserwacja mechanizmów wywierania wpływu naturalnie stosowanych przez uczestników. Weryfikacja skuteczności stosowanych narzędzi, analiza zysków i strat. Uczestnicy symulacji mają do wykonania zadanie wymagające dojścia do porozumienia w sytuacji rozbieżnych opinii, argumentów i oczekiwań.
- 8 zasad perswazji – czy kolejność poruszanych kwestii ma znaczenie? Czy warto podkreślać, że zależy mi na dojściu do porozumienia, czy to osłabia moją pozycję? Czy lepiej jest prezentować argumenty jednostronne czy dwustronne? Na te i inne pytania odpowiadamy, analizując 8 zasad perswazji.
- Podsumowanie. Mój indywidualny plan wdrożeniowy – Plan Zmian – praca indywidualna cz. 1.

Moduł 2: Ukryte mechanizmy, reguły wywierania wpływu

- Uniwersalne prawa oddziaływania na ludzi: 6 reguł wywierania wpływu.
- Warsztat – uczestnicy analizują przypadki różnych sytuacji, podczas których wykorzystane zostały reguły wpływu społecznego. Analizują sposoby radzenia sobie w tych sytuacjach.
- Czym jest wpływ? Analiza sytuacji z rzeczywistości uczestników. Praca nad poszerzeniem repertuaru narzędzi wspierających wywieranie wpływu w sytuacjach rozmów z interesariuszami. Jakie narzędzia mogą zostać zastosowane w sytuacjach z życia zawodowego uczestników?
- Algorytm składania propozycji – jak zwiększyć szanse, że nasza propozycja zostanie przyjęta?
 - Trening składania propozycji i przekonywania drugiej strony do wyrażenia zgody.
 - Każdy uczestnik dostaje informacje zwrotne pod kątem umiejętności niezbędnych w procesie perswazyjnym
- Podsumowanie dnia. Indywidualne wnioski i refleksje. Mój indywidualny plan wdrożeniowy – Plan Zmian – praca indywidualna cz. 2.

Moduł 3: Co w procesie wywierania wpływu warto wiedzieć o różnicach osobowościowych

- Cztery style zachowania: racjonalny, bezpieczny, eksperymentator, inspirator – czym charakteryzują się te style i jak je rozpoznać.
- „Instrukcja obsługi” - jakie specyficzne oczekiwania mają ludzie w zależności od stylu i jakie komunikaty, sposoby zachowania zwiększają prawdopodobieństwo efektywnej perswazji.
- Mój styl – mocne strony i obszary do pracy.
- Jak rozwijać w sobie zrozumienie dla innego sposobu komunikowania się swojego rozmówcy. Empatia, przyjmowanie perspektywy innej osoby jako zdolność konieczna do skutecznego wywierania wpływu. Praca warsztatowa

Moduł 4: Słuchanie jako najskuteczniejsze narzędzie wywierania wpływu

- Symulacja „Zespół rozproszony” – uczestnicy symulacji ćwiczą umiejętność argumentowania i przekonywania grupy. W omówieniu gry nacisk położony jest na:
 - Umiejętność słuchania
 - Obszar emocjonalny w rozmowie i jego wpływ na relacje
 - Wpływ osobistego nastawienia do sytuacji na przebieg rozmowy (inicjatywa i aktywność jako element budowania pozycji)
- Symulacje rozmów 1:1. Doskonalenie umiejętności doboru technik perswazyjnych w zależności od kontekstu i celu rozmowy.
 - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w rozmowie. Reagowanie na nieczyste zagrania drugiej strony z perspektywy narzędzi wywierania wpływu.
 - Skuteczne tworzenie przestrzeni pozwalającej na zbudowanie porozumienia
- Mój indywidualny plan wdrożeniowy – finalne opracowanie Indywidualnego Planu Zmiany.

house of skills 

Doświadczenie, które zmienia

02-235 Warszawa, ul. Równoległa 4a, tel.: +48 22 37 63 000,
fax: +48 22 37 63 033 office@houseofskills.pl,
www.houseofskills.pl