Komunikacja perswazyjna w praktyce

Masz pytania odnośne tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:
https://www.jgt.pl/szkolenia,komunikacja-perswazyjna-w-praktyce-kpm.html

---

OPIS SZKOLENIA

Lista aktualnych szkoleń z zakresu rozwoju kompetencji osobistych i efektywności osobistej znajduje się poniżej.

Szkolenia z efektywności osobistej:
https://www.jgt.pl/szkolenia-otwarte,rozwoj-osobisty.html

Szkolenia dla menedżerów:
https://www.jgt.pl/szkolenia-otwarte,szkolenia-dla-menedzerow.html

Szkolenia dla działu HR:
https://www.jgt.pl/szkolenia-otwarte,szkolenia-dla-hr.html

Sprzedaż i obsługa klienta:
https://www.jgt.pl/szkolenia-otwarte,szkolenia-dla-sprzedawcow.html

NIŻEJ OPISANE SZKOLENIE "Komunikacja perswazyjna w praktyce" realizujemy w formie in company. Program szkolenia możemy dostosować do Państwa potrzeb.

Szkolenie kierujemy do wszystkich osób, którym zależy na poprawie umiejętności wpływania na drugiego człowieka poprzez odpowiednią komunikację. Szkolenie będzie przydatne dla szefów, pracowników, sprzedawców, osób, które często muszą przekonywać innych do swoich racji i wpływać na innych w celu uzyskania określonego zachowania.

Z klientem, z współpracownikiem, z członkiem rodziny, ze znajomym – każdego dnia prowadzisz bardzo wiele rozmów z różnymi osobami. Często celem takiej rozmowy jest przekonanie rozmówcy do Twojego punktu widzenia i wpłynięcie na rozmówcę, by zachował się w określony sposób, na którym Tobie zależy.

To nic innego jak perswazja. Każda z tego typu sytuacji jest próbą oddziaływania na drugiego człowieka. Najczęściej nieświadomą – intuicyjną. Podejmujesz określone działania, bo wydaje Ci się, że one się sprawdzą. I czasami się sprawdzają (osiągasz swoje cele), a innym razem - nie (osoba nie daje się przekonać).

A jak zmieni się Twoja skuteczność w codziennej komunikacji, jeśli „wydaje mi się, że to powinno go przekonać” zamienisz na „to na pewno go przekona”? Jak zmienią się Twoje relacje prywatne i zawodowe, gdy nauczysz się świadomie i etycznie wpływać na ludzi dostarczając im to, czego potrzebują i jednocześnie uzyskując to, czego Ty potrzebujesz? To pełny kompromis i pogodzenie interesów obu stron, czyli synteza właściwej komunikacji.

Szkolenie powstało po to, by dać Ci wiedzę, narzędzia i umiejętności potrzebne do tego, by zmaksymalizować Twoją skuteczność komunikacyjną na różnych płaszczyznach – prywatnej i zawodowej.

Cele szkolenia:

- Wyposażenie w wiedzę i umiejętności z zakresu najnowszej psychologii komunikacji
- Wyeliminowanie niewłaściwych nawyków komunikacyjnych
- Zapoznanie z narzędziami z zakresu sztuki perswazji i wywierania wpływu
- Nauczenie uczestników rozpoznawania typów osobowości innych ludzi po stroju, wyglądzie i sposobie

komunikacji.

Korzyści z udziału w szkoleniu (m.in):

- Wzmocnienie umiejętności komunikowania się z innymi ludźmi
- Zyskanie umiejętności „szybkiego czytania ludzi”
- Nabycie umiejętności sprawnego budowania sympatii i pozytywnej relacji z drugim człowiekiem
- Zyskanie wiedzy z zakresu sztuki przekonywania i argumentacji
- Nabycie umiejętności rozgraniczenia presji (zjawisko negatywne) od perswazji (zjawisko pozytywne)
- Zwiększenie skuteczności prowadzonych rozmów i podejmowanych działań.

2 dniowe zajęcia prowadzone są w formie warsztatów, metodami aktywizującymi:

- mini-wykłady, testy, ćwiczenia w parach i w grupach, scenki, odgywanie ról.

PROGRAM

1. Czym jest komunikacja – perswazja zaczyna się od właściwego zrozumienia idei procesu komunikacji oraz ról, jakie odgrywają obie strony w tym procesie. Zrozumienie tego fundamentalnego elementu pozwala odkryć tajemnicę świadomej komunikacji i zrozumieć, na czym faktycznie polega zarządzanie sytuacją w komunikacji. W ramach tego modułu uczestnicy poznają takie tematy jak:

   a. Piramida potrzeb Maslova w kontekście komunikacji i perswazji
   b. Model piramidy komunikacyjnej
   c. Model komunikacji von Thuna (cztery perspektywy komunikacji)
   d. Elementy wzmacniające komunikację
   e. Czym jest perswazja
   f. Perswazja vs wywieranie wpływu vs manipulacja
   g. Ryzyka i zagrożenia procesu perswazji.

2. Podstawowe narzędzia komunikacji w perswazji – każdy człowiek od momentu narodzin dysponuje narzędziami, które są najpotężniejszą siłą w procesie perswazji. Te narzędzia to: słowo, głos i mowa ciała. Cała reszta procesu perswazji to umiejętne łącznie tych trzech narzędzi w jedną siłę zwaną przekazem. W tym module uczestnicy poznają zasady korzystania z tych narzędzi oraz to, jaka siła się za nimi kryje:

   a. Moc i działanie słowa w procesie komunikacji perswazyjnej
   b. Gramatyka transformacyjna i jej reguły
   c. Reguły i struktury gramatyczne wzmacniające i osłabiające siłę komunikatu
   d. Głos czyli narzędzie do tworzenia, generowani emocji, stanów emocjonalnych
   e. Ciało, gesty i mimika jako narzędzie do tworzenia „siły” przekazu
   f. Najpopularniejsze gesty oraz ich znaczenie w kontekście komunikacji perswazyjnej.

3. Kim jest mój rozmówca – rozmówca to przedmiot procesu wywierania wpływu i jako taki powinien stanowić obiekt pełnej koncentracji i obserwacji. W tym module uczestnicy poznają cztery podstawowe, oparte na naukowych teoriach, modele osobowości człowieka. Nauczą się, po czym rozpoznać dany typ biorąc pod uwagę takie elementy

jak strój, sposób wypowiadania się, gestykulacja itp. W ramach tego modułu uczestnicy poznają:

a. Cztery energie kolorystyczne Insight
b. Jaka jest moja wiodąca energia – test osobowości
c. Jak rozpoznawać poszczególne energie
d. Wymagania i oczekiwania poszczególnych typów osobowości
e. Emocje a prezentowany typ osobowości
f. Stan „wyzerowania" w procesie perswazji i wywierania wpływu.

4. Siła informacji w procesie perswazji – jak mówi jedna z zasad komunikacji: „o jakości procesu perswazji nie decyduje to ile powiesz, lecz to ile wiesz. Im więcej wiesz, tym silniejszy będziesz Twój przekaz". W tym module uczestnicy poznają siłę procesu słuchania i zadawania pytań:

a. Pytanie jako podstawowe narzędzie zbierania informacji
b. O co pytać – rodzaje pytań i sztuka ich tworzenia
c. Odkrywanie intencji i potrzeb rozmówcy poprzez właściwe pytania
d. Generalizacje, zniekształcenia, usunięcia – jak człowiek opisuje rzeczywistość
e. Sztuka słuchania w komunikacji
f. Elementy wspierające proces słuchania
g. Bariery w słuchaniu
h. Jak usłyszeć to, co ukryte „między wierszami"
i. Linearny i wielokierunkowy model słuchania.

5. Argumentacja w procesie perswazji – argumentacja to jeden z elementów perswazji. Zdarza się, że argumentacja kojarzy się z walką, podnoszeniem głosu. A to dwaj wrogowie perswazji. Zatem jak argumentować, by miało to siłę perswazji? Sprytnie i w sposób nieodczuwalny dla drugiej strony. W tym module uczestnicy nauczą się podstawowych zasad tej sztuki:

a. Orientacja na cel perswazji i przedmiot perswazji
b. Co to znaczy „być przekonywującym" i jak to robić
c. Model: zbadaj -> zrozum -> dołącz w sztuce perswazji
d. Struktura dobrego argumentu
e. Sztuka argumentacji a cztery energie kolorystyczne osobowości.

6. Strategia i przygotowanie w procesie perswazji – najskuteczniejsza perswazja odbywa się w momencie, gdy jest poprzedzona odpowiednim przygotowaniem. Czasami perswazja wymaga zasiania pewnego ziarna i pozostawienia go, by kiełkowało w głowie. Innym razem najskuteczniejszą strategią może okazać się strategia natychmiastowego działania. W tym module uczestnicy nauczą się:

a. Jak wyznaczyć cel perswazji
b. Jak określać obiekt perswazji
c. Wybór właściwych narzędzi perswazyjnych
d. Czynniki opisujące skuteczność obranej strategii.

7. Narzędzia i techniki procesu perswazyjnego – proces perswazji otoczony jest wieloma gotowymi strukturami lingwistycznymi, które mają scharakteryzowane działanie na mózg człowieka i sprawdzają się od wielu lat. Większość tych narzędzi oddziałuje na człowieka każdego dnia: w sklepie, na ulicy, w codziennej rozmowie. Wiedza na temat ich istnienia pozwala świadomie kontrolować własne reakcje oraz daje możliwość zarządzenia istniejącą sytuacją komunikacyjną. Dzieje się tak dlatego, że wiedząc, czemu człowiek jest poddawany może podjąć decyzję: poddaję się temu świadomie lub bronię się, bo wiem jak. W tym module uczestnicy nauczą się takich rzeczy jak:

   a. Prawa perswazji Roberta Cialdiniego
   b. Presupozycje i implikacje w procesie perswazji
   c. Siła trybu oznajmującego i przypuszczającego
   d. Jak działają poszczególne słowa/wyrażenia na mózg człowieka
   e. Elementy analizy transakcyjnej w procesie komunikacji
   f. Jak dobrać właściwe narzędzia do konkretnej osoby w procesie komunikacji
   g. Jak bronić się przed używaniem takich narzędzi wobec mnie – model whung-tsu kung fu w procesie komunikacji (obrona jest atakiem).

8. Perswazja w procesie codziennych „negocjacji” – negocjacje mają miejsce znacznie częściej niż mogłoby się wydawać. Negocjacje podziału obowiązków z członkami zespołu, negocjacje tego, kto pójdzie zrobić kawę, a kto w tym czasie posprząta. Okazuje się również, że zdecydowana większość narzędzi negocjacyjnych bazuje na wiedzy z zakresu komunikacji i perswazji. Znajomość tej wiedzy zdecydowanie zwiększy skuteczność w codziennych negocjacjach. Dlatego w tym module uczestnicy poznają takie rzeczy jak:

   a. Cztery podstawowe zasady udanych negocjacji (biznesowych i codziennych)
   b. Najpopularniejsze chwyty i zagrywki drugiej strony
   c. Zasady obrony przed atakami drugiej strony
   d. Jak zachować zdrowy rozsądek, gdy rosną emocje – perspektywa faktów i domysłów.

MIEJSCE

POZNAŃ
Szkolenie odbywa się w hotelu w centrum miasta.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i przekażemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Trener sprzedaży, konsultant, rekruter. Przez kilkanaście lat zdobywał praktyczne doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej jako sprzedawca, kontaktując się i negocjując z klientami, a następnie jako szef zespołów sprzedażowych, wspierając handlowców i pomagając im w codziennych wyzwaniach. Doświadczony rekruter - pozyskuje osoby do pracy na różne stanowiska różnego szczebla.

Od 2011 roku prowadzi szkolenia, warsztaty, konsultacje i udziela wsparcia swoim klientom. Jest również trenerem certyfikowanym do prowadzenia szkoleń z pierwszego Polskiego modelu sprzedaży SONaR.

Prowadzi zajęcia w sposób żywy, humorystyczny i z wielką dawką pozytywnej energii, przekazując jednocześnie wartościową wiedzę i szczerą informację zwrotną. Wyzwala w uczestnikach wiarę we własne możliwości

i jednocześnie wskazuje obszary wymagające pracy.

CENA

1190,00 zł + 23% VAT = 1463,70 zł brutto

1190,00 zł + VAT zw = 1190,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Cena obejmuje: udział w zajęciach, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.