



## **Sztuka skutecznej perswazji (Techniki wpływu społecznego i psychomanipulacji)**

*program autorski: dr Marek Skala*



*Szkolenie jest dedykowane prof. Robertowi Cialdiniemu*

***Motto szkolenia:***

***Nie widziałem by ktoś  
przekonał kogoś  
wyłącznie siłą  
argumentów***

**Thomas Jefferson**

1. Wywieranie wpływu na ludzi – elementy teorii Cialdiniego w budowaniu odpowiedzialności, konsekwencji, relacji szef-pracownik i pracownik-pracownik
2. Praca nad emocjami szkolonych osób – rozpoznawanie emocji i potrzeb.
3. Zaawansowane techniki wywierania wpływu – jak pracować nad zwiększeniem efektywności procesów.
4. Manipulacja i perswazja – granice praktyczne.
5. Asertywność – jak bronić interesów Banku; reagowanie na obiekcje.
6. Jak stosować techniki werbalne – presupozycje, implikatury, blokery.
7. Język twardy i miękki – rzecz oparta o analizę własnego artykułu o manipulacji językowej (*Autokastracja – jak Marcinkiewicz media pokonał*) z miesięcznika Piar.pl.
8. Przećwiczenie werbalnych technik proaktywnych - poszerzania obszarów odpowiedzialności pracowników za wyniki zespołów.
9. Techniki psychomotoryczne – ćwiczenia na bazie hipnozy.
10. NPL – jak działa magia słów – praca nad tzw. gramatyka mózgu.
11. Wizualizacje oparte na preferencjach sensorycznych.
12. Zaawansowane techniki wywierania wpływu – jak pracować nad zwiększeniem efektywności procesu sprzedażowego.