

Techniki i mechanizmy wywierania wpływu - NLP

Do głównych zagadnień poruszanych podczas szkolenia należą: mechanizmy i techniki manipulacji oraz wywierania wpływu na ludzi, mechanizmy podejmowania decyzji, psychologiczne podłoże manipulacji, podatność na sugestie, planowanie i efektywność działań, budowanie własnego wizerunku w kontakcie z klientem.

1. Czym się różni wywieranie wpływu od sprawowania władzy
2. Rodzaje wywierania wpływu: ekspresywne i receptywne (które są skuteczne w jakich sytuacjach)
3. Autoocena każdego uczestnika pod kątem stosowania ekspresywnych i receptywnych technik wywierania wpływu
4. Komunikacja niewerbalna (postawa ciała, ton głosu, gesty, sposób ubrania, mimika, itd.) a wywieranie wpływu – ćwiczenia
5. Czym jest odzwierciedlanie i jak można je wykorzystać do wywierania wpływu
6. Co to znaczy być dobrym słuchaczem i jak wykorzystać słuchanie do wywierania wpływu
7. Wywieranie wpływu a trudni rozmówcy/ klienci: jak dopasować technikę do sposobu bycia drugiej osoby
8. Umiejętne zadawanie pytań
9. Stawianie argumentów w rozmowie – ćwiczenia
10. Reguły wywierania wpływu wg Cialdiniego: wzajemność, zaangażowanie i konsekwencja, społeczny dowód słuszności, lubienie i sympatia, autorytet, niedostępność, automatyzmy
11. Różnice indywidualne a wywieranie wpływu: jak rozmawiać z wzrokowcem, słuchowcem, kinestetykiem, 12. Wywieranie wpływu a potrzeby rozmówców
13. Informacje zwrotne dla uczestników
14. Test końcowy

Metody pracy

- praca w parach
- film szkoleniowy i jest analiza
- nagrywanie Video oraz analiza zachowań każdego uczestnika
- mini wykłady – prezentacje Power Point