

Lp.	Temat szkolenia/ Grupa docelowa	Minimalny zakres programowy (cel, opis szkolenia)	Wielkość i ilość grup szkoleniowych.	Liczba godzin (dni) szkol.
7	<b>Techniki wywierania wpływu</b>  Kadra kierownicza i administracyjna	Tematyka szkolenia musi uwzględniać następujące zagadnienia: <ul style="list-style-type: none"> <li>• zasady etycznego wywierania wpływu i perswazji,</li> <li>• sposoby budowania zaufania i sympatii (m.in. za pomocą technik odzwierciedlania i prowadzenia),</li> <li>• własne zasoby wspierające i ograniczające w odniesieniu do perswazji,</li> <li>• prawa i techniki wywierania wpływu (m.in. prawo niedostępności, dowodu społecznego),</li> <li>• komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie perswazji,</li> <li>• zasady kodowania wiadomości perswazyjnych (m.in. predyktaty, hipnotyczne wzory językowe, typy komunikacyjne wg DISC),</li> <li>• metody przeciwdziałania manipulacji.</li> </ul>	2 osoby	16h lekcyjnych  2 dni max. 8 godz. dziennie w godzinach 8.00 – 18.00