



## Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

### Program szkolenia realizowanego w ramach projektu „Akademia kompetencji przyszłości”

<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Perswazja i techniki wywierania wpływu</b>	
<b>Nazwa kompetencji/kwalifikacji uzyskiwanej po ukończeniu szkolenia</b>	Przekonywania i wywieranie wpływu Kompetencje w zakresie komunikacji interpersonalnej. Umiejętność operowania własnymi emocjami i emocjami innych ludzi oraz wykorzystywania informacji nt. emocji do kierowania myśleniem i zachowaniem (inteligencja emocjonalna)	
<b>Wymiar godzinowy szkolenia</b>	łącznie, w tym:	16
	a) w trybie face-to-face	16
	b) w trybie online	
<b>Język szkolenia</b>	język polski	
<b>Krótką charakterystyka szkolenia – wskazanie obszaru tematycznego i jego znaczenia</b>	Szkolenie "Perswazja i techniki wywierania wpływu" dotyczy rozwijania umiejętności świadomego i etycznego wywierania wpływu w relacjach zawodowych i osobistych. Obejmuje zagadnienia z zakresu psychologii społecznej, komunikacji interpersonalnej, inteligencji emocjonalnej oraz praktycznego wykorzystania technik perswazji. Współczesne środowisko zawodowe wymaga od menedżerów, liderów zespołów oraz specjalistów efektywnej komunikacji i umiejętności przekonywania innych do swoich pomysłów, wizji czy decyzji. Umiejętność perswazji wspiera procesy motywowania pracowników, budowania zaangażowania, rozwiązywania konfliktów oraz negocjacji. Szkolenie jest szczególnie istotne dla osób, które chcą zwiększyć swoją efektywność interpersonalną i wpływ na otoczenie, jednocześnie budując trwałe i wartościowe relacje w środowisku pracy.	
<b>Adresaci szkolenia – charakterystyka grup docelowych</b>	Szkolenie jest skierowane do szerokiej grupy odbiorców, w tym osób z różnych branż i poziomów organizacyjnych, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie perswazji, komunikacji i wywierania wpływu.	
<b>Cele kształcenia</b>	C1- Nabycie wiedzy w zakresie perswazji oraz reguł i technik wywierania wpływu	
	C2- Rozwój umiejętności komunikacji perswazyjnej oraz skutecznej argumentacji i kontrargumentacji	
	C3- Zwiększenie skuteczności w sytuacjach negocjacyjnych i menedżerskich poprzez umiejętność świadomego wywierania wpływu	



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



	C4- Zrozumienie roli inteligencji emocjonalnej w procesie perswazji, rozpoznawania emocji jako narzędzia wpływu i radzenie sobie z manipulacją emocjonalną
	C5 – Nabycie wiedzy w zakresie psychologicznych aspektów podejmowania decyzji i sposobów podejmowania decyzji
	C6- Rozwój umiejętności efektywnego oddziaływania na osoby o różnych typach osobowości i motywacjach wewnętrznych

### Efekty uczenia się dla szkolenia oraz kryteria i metody ich weryfikacji

Kod efektu dla szkolenia	Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji <sup>1</sup> osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się	Metody weryfikacji osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się
<b>Wiedza</b>			
W1	Uczestnik zna i rozumie istotę perswazji, rozumie różnice pomiędzy etycznym a nieetycznym wywieraniem wpływu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zna i rozumie korzyści z zastosowania perswazji w różnych obszarach życia</li> <li>- wymienia różnice pomiędzy perswazją a manipulacją</li> <li>- wskazuje przykłady nieetycznego zastosowania perswazji</li> <li>- wyjaśnia znaczenie podstawowych pojęć z obszaru perswazji i wywierania wpływu</li> </ul>	Post test
W2	Uczestnik zna i rozumie psychologiczne reguły oraz techniki wywierania wpływu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zna techniki wywierania wpływu i potrafi przedstawić ich praktyczne zastosowanie</li> <li>- wymienia podstawowe psychologiczne reguły wywierania wpływu zgodnie z przedstawioną teorią</li> </ul>	Post test
W3	Uczestnik zna i rozumie procesy psychologiczne wpływające na podejmowanie decyzji	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia sposoby podejmowania decyzji</li> <li>- wskazuje kluczowe warunki wpływające na wybór sposobu podejmowania decyzji</li> </ul>	Post test
W4	Uczestnik posiada wiedzę z zakresu budowy przemówienia perswazyjnego, strategii wywierania wpływu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wskazuje przykłady strategii wywierania wpływu i je nazywa</li> <li>- zna sekwencje umotywowaną Alana Monroe, wskazuje różnice pomiędzy wizualizacją negatywną a pozytywną</li> </ul>	Post test

<sup>1</sup> „Kryteria weryfikacji to działania, które powinna wykonać osoba w trakcie weryfikacji, aby udowodnić, że ma wymagane efekty uczenia się”.



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



Kod efektu dla szkolenia	Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji <sup>1</sup> osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się	Metody weryfikacji osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się
W5	Uczestnik zna zasady efektywnego oddziaływania na osoby o różnych typach osobowych / komunikacyjnych	- wymienia technikę wywierania wpływu dostosowaną do wrażliwości typu osobowego/komunikacyjnego	Post test
<b>Umiejętności</b>			
U1	Uczestnik potrafi dostosować sposób argumentacji do uczestników dyskusji, prezentować swoje zdanie i radzić sobie z zastrzeżeniami	- dostosowuje sposób argumentacji do słuchaczy (motywacji, emocji, stylów komunikacyjnych) - konstruktywnie i skutecznie radzi sobie z zastrzeżeniami i odrzuceniem podczas dyskusji - przedstawia swoje rozwiązania w sposób zrozumiały oraz stosuje reguły wywierania wpływu w celu pokazania ich ważności	Test sytuacyjny
U2	Uczestnik potrafi przygotować przemówienie o charakterze perswazyjnym	- dostosowuje formę przemówienia do słuchaczy - stosuje różne narzędzia i techniki wpływu - skutecznie przygotowuje i stosuje kontrargumentację - dostosowuje sposoby komunikacji werbalnej do celu przemówienia	Test sytuacyjny
U3	Uczestnik rozumie rolę inteligencji emocjonalnej w procesie perswazji	- rozpoznaje i nazywa emocje - wskazuje i wykorzystuje różne obszary inteligencji emocjonalnej w procesie perswazji - rozumie jak emocje wpływają na proces decyzyjny i jak je wykorzystywać w sposób etyczny.	Test sytuacyjny
U4	Uczestnik potrafi wykorzystywać sztukę perswazji w procesie motywowania pracowników oraz radzenia sobie z oporem i sytuacjami trudnymi w kontekście menedżerskim	- przedstawia motywujący komunikat skierowany do pracowników, uwzględniający zasady perswazji, takie jak język korzyści, storytelling lub autorytet. - stosuje techniki perswazji, które zwiększają zaangażowanie i motywację pracownika. - analizuje sytuację zawodową (np. niska motywacja zespołu) i wskazuje, jakie techniki perswazji mogą być skuteczne w jej rozwiązaniu.	Test sytuacyjny



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



Kod efektu dla szkolenia	Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji <sup>1</sup> osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się	Metody weryfikacji osiągnięcia poszczególnych efektów uczenia się
		- identyfikuje odpowiednie techniki perswazji, które mogą być zastosowane w sytuacji oporu (np. zasada wzajemności, dopasowanie komunikacji do potrzeb rozmówcy).	

### Spis omawianych zagadnień

Kod	Tytuł zagadnienia	Liczba godzin	Realizowane cele kształcenia /kody celów kształcenia/
Z1	Perswazja i wywieranie wpływu – jakie kompetencje są potrzebne, aby skutecznie przekonywać ludzi?	1	C1
Z2	Czym różni się wywieranie wpływu od manipulacji – etyczne aspekty perswazji	1	C1
Z3	Strategie wywierania wpływu i ich praktyczne zastosowanie	1	C1, C3
Z4	Dyskusja zespołowa – argumentacja i kontrargumentacja w praktyce (symulacja zespołowa)	2	C2
Z5	Reguły i techniki wywierania wpływu	2	C1
Z6	Inteligencja emocjonalna – umiejętność operowania własnymi emocjami i wpływania na emocje innych	1	C4
Z7	Wpływanie na innych a zdolność komunikacji i perswazji	2	C2, C3
Z8	Siła skutecznej argumentacji	1	C2
Z9	Perswazja w pracy menedżerskiej – przekonujące wystąpienia, przemówienia, prezentacje - ćwiczenia praktyczne	3	C3, C6
Z10	Procesy psychologiczne wpływające na podejmowanie decyzji	1	C5
Z11	Efektywne oddziaływanie na osoby o różnych typach osobowości	1	C4, C6

### Szczegółowy opis omawianych zagadnień

Kod zag.	Szczegółowy opis zagadnienia	Nabywane efekty uczenia się /kod efektu uczenia się/
Z1	Wprowadzenie do tematyki perswazji - poznanie teoretycznych podstaw zagadnienia oraz kompetencji osobistych, które należy wzmacniać w tym obszarze.	W1


 Fundusze Europejskie  
 dla Rozwoju Społecznego

 Rzeczpospolita  
 Polska

 Dofinansowane przez  
 Unię Europejską


Kod zag.	Szczegółowy opis zagadnienia	Nabywane efekty uczenia się /kod efektu uczenia się/
Z2	Różnice pomiędzy wywieraniem wpływu a manipulacją, sposoby na odróżnienie uczciwego i nieetycznego zastosowania wpływu społecznego	W1
Z3	Praktyczne zastosowanie różnych strategii wywierania wpływu w obszarach negocjacyjnych, zakupowych, biznesowych, menedżerskich	W4
Z4	Metody argumentacji i kontrargumentacji w pracy zespołowej, doskonalenie umiejętności prezentowania swoich rozwiązań, przekonywania do nich, radzenia sobie z oporem i odrzuceniem – symulacja zespołowa	U1
Z5	Podstawowe reguły i techniki wywierania wpływu i ich zastosowania w różnych obszarach - analiza przypadków praktycznego zastosowania technik	W2
Z6	Inteligencja emocjonalna - umiejętność operowania własnymi emocjami i wpływania na emocje innych, rozpoznawanie emocji jako narzędzia wpływu i radzenie sobie z manipulacją emocjonalną	U3
Z7	Przemówienia o charakterze perswazyjnym – wykorzystanie umiejętności komunikacji werbalnej i niewerbalnej w procesie przekonywania na forum – przygotowanie i przedstawienie – ćwiczenia praktyczne	U2
Z8	Budowanie skutecznej argumentacji dostosowanej do słuchaczy, sztuka kontrargumentacji, radzenie sobie z zastrzeżeniami, pytaniami	W4, U2
Z9	Ćwiczenia praktyczne dotyczące perswazji w pracy menedżerskiej, motywowanie jako sztuka perswazji i ukierunkowywania na cel, radzenie sobie z oporem i przekonywanie do rozwiązań trudnych.	U4
Z10	Jakie są sposoby podejmowania decyzji przez ludzi i jakie procesy psychologiczne wpływają na ostateczny efekt perswazji? – praktyczne przykłady zakupowe	W3
Z11	Efektywne oddziaływanie na osoby o różnych typach osobowości i motywacjach wewnętrznych - zwiększanie samoświadomości w kontekście wywierania wpływu. Poznanie własnych stylów komunikacji, mocne strony oraz potencjalne obszary do rozwoju w zakresie perswazji.	W5

## Metody nauczania stosowane przy poszczególnych zagadnieniach

Kod zag.	Omówienie metod nauczania
Z1	Prezentacja multimedialna, wykład, dyskusja grupowa
Z2	Dyskusja grupowa, analiza przypadku, wykład-podsumowanie
Z3	Praca w małych grupach – wymiana doświadczeń, feedback trenera, mini wykład
Z4	Symulacja zespołowa i feedback trenera
Z5	Prezentacja multimedialna, praca w małych grupach, mini wykład
Z6	Testy diagnozujące, studium przypadku, warsztat kreatywny
Z7	Symulacje indywidualne – prezentacje uczestników, feedback trenera, dyskusja moderowana



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską





Kod zag.	Omówienie metod nauczania
Z8	Praca w małych grupach – wymiana doświadczeń, mini wykład
Z9	Symulacje grania roli, studium przypadku – wymiana doświadczeń
Z10	Wykład, dyskusja grupowa
Z11	Testy diagnozujące, praca w zespołach i prezentacja na forum, mini wykład

### **Wymagania wstępne:**

- dostęp do Internetu oraz możliwość wykorzystania mikrofonu i kamery (przy szkoleniu online)

### **Warunki ukończenia szkolenia (czyli zdobycia kompetencji/kwalifikacji):**

1. Zaliczenie testu sytuacyjnego po szkoleniu on-line w oparciu o klucz oceny (kategoria-punktacja- kryterium). Ocena dokonana przez osobę inną niż prowadzący. Kryterium zaliczenia – 60% .
2. Zaliczenie testu podsumowującego (post test) w formie elektronicznej z automatyczną weryfikacją odpowiedzi. Kryterium zaliczenia – 60%.

### **Materiały dydaktyczne, jakie zostaną przekazane uczestnikom szkolenia:**

Materiały szkoleniowe w formacie PDF wysłane uczestnikom pocztą elektroniczną

### **Certyfikacja:**

\*\*\*\*\* *informacje nt. dodatkowych certyfikatów (oprócz standardowego certyfikatu ukończenia szkolenia), o ile ich uzyskanie jest przewidziane programem szkolenia*

Autorka programu szkolenia: Magdalena Serafin



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską

