



PROGRAM SZKOLENIA

Tytuł szkolenia	Autorytet menedżera i wywieranie wpływu - sztuka perswazji i obrona przed manipulacją
GODZINY	PLAN ZAJĘĆ
8:30-10:00	<ol style="list-style-type: none">Elementy budujące autorytet lidera:<ul style="list-style-type: none">Wiarygodność - dojrzałość i spójność lideraKompetencje - wiedza, umiejętności i osiągnięciaIntencje - pozytywne, regularnie wyjaśniane
10:00-10:15	Przerwa kawowa
10:15-11:45	<ol style="list-style-type: none">Wywieranie wpływu przez autorytet i skuteczną komunikację interpersonalną - model Dona Harrisona: Express - Model - ReinforcePerswazja i wpływanie na ludzi komunikacją werbalną i niewerbalną - wzmacnianie komunikacji niewerbalnej przekazem wizualnym, intonacją i gestami - symulacje prowadzenia spotkańPsychologiczne mechanizmy w wywieraniu wpływu i perswazji - prezentacja naturalnego procesu podejmowania decyzji przez ludzi
11:45-12:15	Przerwa lunchowa
12:15-13:45	<ol style="list-style-type: none">Argumentacja, rodzaje argumentów, błędy argumentacji<ul style="list-style-type: none">Znaczenie emocjonalnych i racjonalnych argumentów w perswazji, wykorzystanie modelu Iceberg do tzw. rozmrażania audytoriumNajczęstsze błędy w argumentacji - stosowanie własnej perspektywy argumentacji zamiast odbiorcy, mylenie zalet z korzyściami, model Cecha-Zaleta-Korzyść w praktycePozyskiwania przychylności i przekonywanie osób opornych na perswazję<ul style="list-style-type: none">Wykorzystanie modelu Iceberg do tzw. rozmrażania audytorium6 głównych źródeł oporu i metody redukowania obaw
13:45-14:00	Przerwa kawowa



14:00-15:30

7. Techniki egzekwowania poleceń służbowych i wspólnych ustaleń
 - Symulacje rozmowy oceniającej i korygującej do egzekwowania poleceń służbowych
 - Zawieranie kontraktu win-win do wspólnych ustaleń i ich egzekwowania
8. Granice etyczne wywierania wpływu i perswazji
 - Omówienie systemu wartości instytucji, lidera i zespołu
 - Przegląd technik manipulacyjnych i socjotechnik (brudnych chwytów) i zasady obrony przed nimi

POLECANA LITERATURA:

1. Autor: Ken Blanchard
TYTUŁ: Przywództwo wyższego stopnia
Wydawca: PWN
2. Autor: Brian Tracy
TYTUŁ: Przywództwo
Wydawca: MT Biznes
3. Autor: Stephen R. Covey
TYTUŁ: Zasady skutecznego przywództwa
Wydawca: Rebis
4. Autor: Robert B. Cialdini
TYTUŁ: Zasady wywierania wpływu na ludzi
Wydawca: onepress
5. Autor: Kevin Hogan
TYTUŁ: Siła ukrytej perswazji
Wydawca: Rebis

METODYKA SZKOLENIA:

Szkolenie ma charakter **warsztatowo-treningowy**. Uczestnicy będą mieli okazję w sposób aktywny kształtować swoje umiejętności w zakresie objętym programem. Zajęcia obejmują w znaczącej części scenki sytuacyjne, symulacje oraz gry praktyczne. W przeważającej części w proponowanych zadaniach i ćwiczeniach będą wykorzystywane realne sytuacje, problemy i doświadczenia Uczestników. Liczne dyskusje zaktywizują Uczestników do wymiany swoich doświadczeń, dzielenia się swoimi, wypracowanymi, skutecznymi metodami postępowania, dzięki czemu łatwiej będzie wypracować prawidłowe postawy. W trakcie krótkich wykładów zaprezentowana zostanie teoria niezbędna do podniesienia kompetencji.

W czasie prowadzenia szkolenia zastosowane zostaną następujące metody rozwijania kompetencji:

Warsztaty: mają na celu wzajemne oddziaływanie na siebie uczestników podczas wprowadzania nowych umiejętności lub pojęć, a następnie stosowania ich poprzez ćwiczenia w grupach. Zazwyczaj skupiają się głównie na rozwijaniu umiejętnościach i zdolnościach związanych z określonym, szerszym zagadnieniem.



Mini-wykłady: wykłady pozwalają na przedstawienie materiału w sposób logiczny i bezpośredni. Pobudzają myślenie grupy oraz otwartą dyskusję.

Testy, kwestionariusze: podczas prowadzonych szkoleń uczestnicy indywidualnie rozwiązują testy i kwestionariusze dotyczące tematu prezentowanego materiału. Pozwalają one na „zdiagnozowanie” mocnych stron Uczestników oraz pokazanie aspektów, nad którymi trzeba popracować.

Prezentacja na forum: jest to przedstawienie tematu, zagadnienia, jak również produktu lub osoby w sposób w miarę obiektywny. Celem jest trening radzenie sobie ze stresem i sztuka wystąpień publicznych.

Burza mózgów: ćwiczenie to pozwala na twórcze generowanie nowych pomysłów. Zachęca do uczestnictwa, ponieważ wszystkie pomysły są zapisywane. Jeden pomysł może zainicjować szereg innych. Ćwiczenie bazuje na doświadczeniu i wiedzy grupy.

„Rozciągacze umysłu” – zagadki na myślenie lateralne.

Gry symulacyjne: symulacje umożliwiają uczestnikom nabycie praktycznych umiejętności poprzez uczenie się na bazie ich własnych doświadczeń nabytych w czasie trwania symulacji. Gra symulacyjna stanowi w miarę wierne odtworzenie złożonej sytuacji firmy jako całości, wybranego wycinka rynku, czy też obszaru funkcjonalnego przedsiębiorstwa. Uczestnicy kreują wirtualną rzeczywistość firmy czy rynku, w ramach, której dokonują określonych operacji - produkują, sprzedają, kupują, negocjują, konkurują o klientów itp.

Dyskusja: generuje idee i doświadczenia grupy. Umożliwia aktywny udział wszystkich uczestników szkolenia. To efektywne narzędzie stosuje się po prezentacji, filmie lub zagadnieniu do analizy.

Metoda przypadków (incident method) polega na zapoznaniu się z rzeczywistym lub umownym zdarzeniem, w wersji wstępnej, a następnie na pozyskaniu dodatkowych informacji o tym zagadnieniu. Kolejno całość sytuacji zostaje poddana analizie. Z reguły uczestnicy proponują podjęcie określonych decyzji, działań lub wskazują rozwiązanie.