

Perswazja w akcji

Umiejętność wywierania wpływu na swoje otoczenie.

Czy Ty też.....

- Masz wrażenie, że na co dzień nie przekonujesz swoich potencjalnych klientów do swojej osoby, rozwiązań?
- Czy też może twoje argumenty nie mają właściwej siły przekonywania?
- A może niby wszystko robisz dobrze tylko jakoś Klientów nie ma?

Korzyści ze szkolenia:

- ✓ Uczestnicy poznają podstawy języka perswazji, potrzebnego do budowania skutecznej argumentacji
- ✓ Uczestnicy nauczą się identyfikować i odrzucić wzorce, których być może nieświadomie używają, wzbudzając w rozmówcy niechęć, zdenerwowanie, a nawet złość.
- ✓ Nauczą się jak wypracować nowe schematy zachowań, wspierających ich działania
- ✓ Poznają prawa perswazji i będą umieć stosować w praktyce



Od lat trwają badania nad udowodnieniem jaka siła drzemie w sposobie wypowiedzania się. Jak komunikaty powinny być konstruowane aby miały odpowiednią siłę. Dzięki temu poszerza się nasza wiedza o tym co stanowi sukces poszczególnych osób, jak budują swoją efektywność. Teraz i Ty możesz dołączyć do osób które aktywnie wpływają na swoje sukcesy zawodowe (...i nie tylko)

Uczestnicy szkolenia:

Szkolenie dedykowane jest dla osób, które świadomie chcą kształtować swoją przyszłość przede wszystkim zawodową, aby wypracowywać powody do świętowania. Osoby, które są gotowe do dużej zmiany nawyków w obszarze zachowań i wypowiedzi.

Program szkolenia

1. Dlaczego wywieranie wpływu jest ważne

Świat biznesu zmienił się i pojawia się:

- Zapotrzebowanie raczej na siłę osobistą,
- Swoboda doboru kontrahentów gdzie kryterium nie jest tylko stopień profesjonalizmu
- Rośnie potrzeba współpracy z tymi osobami, z którymi umiemy zbudować odpowiedni poziom zaufania

2. Etapy wywierania wpływu

- W jaki sposób przygotować siebie, innych otoczenie do silniejszego oddziaływania na otoczenie.
- Co się zmieni?
- Na co osobiście mam się przygotować?

3. Język perswazji

- Modele lingwistyczne
- Wyrażenia wspierające, słowa klucze
- Potykacze słowne

4. Strategie wywierania wpływu

- Postawa osobista
- Techniki wpływu
- Prawa perswazji

Program szkolenia realizuje 8 godzin edukacyjnych wg § 6 ust. 1 rozporządzenia z dnia 17 kwietnia 2008 r. w sprawie doskonalenia zawodowego przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości (Dz. U. Nr 80, poz. 475).

Szkolenie poprowadzi: Aleksandra Połcik



Trener, lider projektów nastawionych na wzrost efektywności pracy dla organizacji. Konsultant projektów szkoleniowych i wdrożeniowych w organizacjach oraz projektów dotyczących zmiany postaw. W swojej pracy wykorzystuje wieloletnie doświadczenie trenerskie (12 letnie) w organizacjach z różnych branż i środowisk. Ukończyła studia MBA na uczelni Leona Koźmińskiego

Termin szkolenia:
30.10.2012 w godz. 10-16

Lokalizacja szkolenia:
Warszawa, ul. Towarowa 22

Koszt uczestnictwa:
260 zł/osoba

Organizator:
Merson Karol Długozima

Więcej informacji na stronie internetowej: www.edukacja-nieruchomosci.pl

Kontakt z koordynatorem ds. szkoleń:

Paulina Gajownik

e-mail: pgajownik@edukacja-nieruchomosci.pl

tel. **22-378 32 40** tel. kom. **600 551 365**



MERSON Karol Długozima
ul. Towarowa 22 00-839 Warszawa
tel. 0 22 378 32 40 faks. 0 22 257 86 90

e-mail: biuro@edukacja-nieruchomosci.pl www.edukacja-nieruchomosci.pl

Perswazja w akcji

30 października 2012 roku

Firma/ Imię i nazwisko:

nr NIP:

Adres:

Przedstawiciel do kontaktów z Organizatorem:

tel: fax:.....

e-mail:

L.P.	Imię i Nazwisko	Nr licencji zawodowej
1		
2		
3		

Ilość osóbx 260 x 23%VAT =..... zł

Odwołania uczestnictwa w szkoleniu należy dokonać najpóźniej na 3 dni robocze przed dniem szkolenia, po tym terminie Zgłaszający zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia.

Kilka dni przed szkoleniem na adres mailowy podany przy zgłoszeniu zostanie przesłany rachunek proforma na podstawie, którego należy dokonać płatności:

Merson Karol Długozima

ul. Towarowa 22

00-839 Warszawa

Nr konta 47 1140 2004 0000 3902 7191 8885

Szkolenie stanowi podstawę do rozliczenia przez Ministerstwo Infrastruktury w zakresie przyznawania godzin w ramach ustawicznego podnoszenia kwalifikacji zawodowych.

Niniejszym wyrażam zgodę, aby dane osobowe podane w formularzu zostały umieszczone w bazie danych portalu Edukacja-nieruchomosci.pl i były wykorzystywane przy organizacji szkoleń, seminariów, konferencji i innych działaniach marketingowych, zgodnie z ustawą z dnia 29.08.97 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. Nr 133 poz. 883). Jednocześnie zastrzegam sobie prawo wglądu oraz uaktualniania umieszczonych danych.

.....
podpis i pieczęć Zamawiającego

Organizator zastrzega sobie możliwość odwołania szkolenia w wypadku zebrania się zbyt małej liczby uczestników.
W przypadku odwołania szkolenia z przyczyn leżących po stronie Organizatora dokonywany jest zwrot pełnej kwoty wpłaconej na poczet szkolenia przez Zgłaszającego.