



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Temat szkolenia: **Negocjacje, Perswazja i Wywieranie Wpływu**

Czy chcesz skuteczniej realizować swoje cele zawodowe i osobiste? Czy pragniesz budować trwałe relacje oparte na zaufaniu i wzajemnym zrozumieniu? To szkolenie jest dla Ciebie! Podczas tego kursu zdobędziesz niezbędne narzędzia do opanowania sztuki negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Poznasz kluczowe strategie i techniki, które pozwolą Ci z powodzeniem prowadzić rozmowy, przekonywać do swoich racji i osiągać korzystne porozumienia.

Szkolenie to nie tylko teoria – to przede wszystkim praktyka! Dzięki interaktywnym warsztatom, symulacjom negocjacyjnym i analizie realnych przypadków, będziesz miał okazję przetestować swoje umiejętności.

Podczas szkolenia:

- Nauczysz się skutecznie przekonywać, analizować intencje innych i rozpoznawać techniki wpływu, aby zachować kontrolę nad sytuacją.
- Poznasz sprawdzone metody budowania zaufania, efektywnego słuchania i konstruktywnego rozwiązywania konfliktów.
- Dowiesz się, jak emocje kształtują procesy decyzyjne i jak wykorzystać tę wiedzę, by skutecznie wpływać na otoczenie.
- Nauczysz się rozpoznawać nieuczciwe techniki wpływu, blefy i ukryte intencje, aby podejmować świadome i korzystne decyzje.
- Przetestujesz swoje umiejętności w realistycznych symulacjach negocjacyjnych i studiach przypadków.

To inwestycja w Twój rozwój osobisty i zawodowy, która przyniesie wymierne korzyści w postaci lepszych relacji, skuteczniejszych negocjacji i osiągania zamierzonych celów.

Dołącz do nas i stań się mistrzem przekonywania!