

Sztuka perswazji i umiejętnego wywierania wpływu

Program:

Do uzgodnienia z Klientem

Korzyści biznesowe:

- **Zwiększenie efektywności komunikacji i negocjacji:** Uczestnicy szkolenia nauczą się skutecznych technik perswazji oraz komunikacji niewerbalnej, co pozwoli im lepiej przekonywać innych i skuteczniej negocjować. Umiejętność dostosowywania języka do odbiorcy oraz stosowania racjonalnej argumentacji zwiększa szanse na osiągnięcie pożądaných rezultatów w rozmowach biznesowych, co przekłada się na lepsze wyniki finansowe i zadowolenie klientów.
- **Wzmocnienie relacji interpersonalnych:** Szkolenie pozwala uczestnikom na lepsze zrozumienie mechanizmów wywierania wpływu oraz technik obrony przed manipulacją. Dzięki temu pracownicy będą w stanie budować bardziej autentyczne i oparte na zaufaniu relacje z klientami, współpracownikami i partnerami biznesowymi. Silniejsze relacje interpersonalne sprzyjają współpracy, co prowadzi do zwiększenia efektywności zespołów i organizacji jako całości.
- **Rozwój zdolności przywódczych i wzmacnianie autorytetu:** Umiejętność wywierania wpływu oraz posługiwanie się technikami perswazyjnymi jest kluczowa dla liderów i menedżerów. Szkolenie pomoże uczestnikom wzmocnić ich autorytet, co jest niezbędne w trudnych sytuacjach interpersonalnych. Pracownicy, którzy potrafią skutecznie przekonywać i inspirować innych, są w stanie lepiej zarządzać zespołami, motywować pracowników i wprowadzać zmiany w organizacji. To z kolei wpływa na rozwój całej firmy i jej zdolność do adaptacji w zmieniającym się otoczeniu biznesowym.

Szkolenie oferuje uczestnikom kluczowe umiejętności w zakresie efektywnej komunikacji, budowania relacji interpersonalnych oraz rozwijania zdolności przywódczych, co przyczynia się do lepszych wyników biznesowych i wzmocnienia pozycji w organizacji.

Czas trwania:

Do uzgodnienia z Klientem

