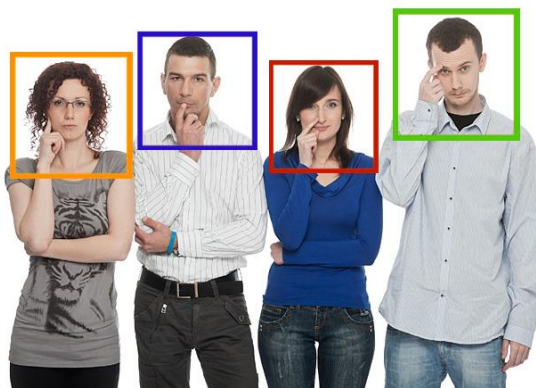


SZKOLENIE

Mowa ciała w pracy Manipulacja i obrona przed nią

- *Czy widziałeś siebie, gdy prowadzisz rozmowę z partnerem biznesowym lub Klientem?*
- *Czy wiesz co oznaczają gesty na zdjęciu obok?*
- *Czy wiesz, jak odczytać emocje Klienta po uścisku dłoni i jak przewidzieć strategię postępowania?*
- *Czy wiesz, że wybór miejsca przy stole jest sygnałem nastawienia do rozmowy z Tobą?*



KRÓTKO O SZKOLENIU:

Korzyści dla uczestnika:

- nauka wpływania mową ciała na rozmowę
- poznanie sztuki analizy zachowania niewerbalnego rozmówców
- obrona przed manipulacją w świecie biznesu, ale też ze strony polityków, samorządowców, dziennikarzy

Szkolenie zaczynam od przećwiczenia gestów otwartości wobec Klienta. Kolejne 30 ćwiczeń, scenek zostało tak zaprogramowanych przeze mnie, aby uczestnicy w formie zabawy uczyli się „gramatyki” komunikacji niewerbalnej, w tym mowy ciała. Podczas każdej scenki, każdego warsztatu uczestnicy mają nauczyć się ode mnie i od siebie nawzajem „słów” czyli np. gestów. Podkreślam zawsze, że szkolenie ma bawić i dzięki temu szybciej uczyć sztuki wpływania zachowaniem na partnera biznesowego oraz obrony przed manipulacją. Dlatego prowadzę moje warsztaty na wesoło.



INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

- Miejsce szkolenia:** sala szkoleniowa w dobrym punkcie komunikacyjnym
- Uczestnicy:** szkolenie jest praktyczne, dlatego grupa będzie liczyła maksymalnie 15 osób
- Koszt uczestnictwa:**
- przy zgłoszeniu 1 osoby - 950 zł netto
 - przy zgłoszeniu 2 osób - 850 zł netto/os.
 - przy zgłoszeniu 3 i więcej osób - 750 zł netto/os.

Jak zapisać się na szkolenie?

Wystarczy wypełnić formularz zgłoszeniowy i przesłać skan mailem na adres biuro@seweryn szkolenia.pl

TRENER



MAURYCY SEWERYN:

- Jest zaliczany do 3 najlepszych specjalistów od mowy ciała w Polsce.
- Wykonał ponad 2400 szkoleń.
- Jest wykładowcą MBA w Administracji na Uczelni Łazarskiego oraz w 2 innych uczelniach na studiach podyplomowych.
- W latach 2012-2014 przeprowadził badania na temat postrzegania sygnałów komunikacji niewerbalnej przez Polaków. Dzięki temu autorski system ćwiczeń jest dopasowany do polskich odbiorców. W 2017 roku wznowił badania.
- W wolnych chwilach komentuje mowę ciała i

komunikację społeczną dla TVN „Fakty”, TVP, Rzeczypospolitej, Polskiego Radio, dziennika.pl, ONET.



- Sporo się uczył. Jest absolwentem Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego i stypendystą Uniwersytetu Humboldta w Berlinie. Był doktorantem w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego.

Doświadczenie zawodowe

- **ADMINISTRACJA** Przeszedł drogę od stanowiska podreferenta w Centrum Informacyjnym Rządu, przez starszego specjalistę w Sekretariacie MSWiA do wiceburmistrza w Warszawie.
- **FIRMY.** W firmach również zaczynał na niskich stanowiskach – asystenta, potem specjalisty. Po studiach został kierownikiem projektu. Pracował potem jako dyrektor ds. sprzedaży, kierownik ds. kluczowych klientów, dyrektor ds. komunikacji społecznej a od 13 lat prowadzi firmę szkoleniową.
- **SAMORZĄD.** Wie jak radzić sobie z trudnym Klientem samorządowym, bo sam trzykrotnie wygrał wybory na radnego w Warszawie.
- **MEDIA.** Poznał komunikację niewerbalną w mediach i w rozmowach z dziennikarzami: był rzecznikiem prasowym byłego Marszałka Sejmu RP – Pana Marka Borowskiego. Pracował jako rzecznik prasowy największego lobbyisty społecznego - Polskiego Związku Działkowców. Był PR managerem RAGE RACE 2010 oraz w SEKA S.A.

PROGRAM SZKOLENIA:

10:00 – 11:30	<p>BLOKI</p> <p>Ustalanie nastawienia rozmówcy i obrona przed manipulacją.</p> <p>Pierwsze 20 sekund budowania relacji i sprawdzania nastawienia rozmówcy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Powitanie partnerskie: <ul style="list-style-type: none"> - oficjalne - półoficjalne - europejskie - manipulacji sympatią - szczerych intencji <p>Uśmiech i mimiki oddające intencje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formy uśmiechu • Ułożenie głowy: poziome, pionowe, • Szcątkowe formy strachu i zawstydzienia w ułożeniu głowy 	
---------------	---	--

	<p>Zachowania wzrokowe managerów firm, dziennikarzy, polityków, samorządowców</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obserwowanie twarzy, skóry rozmówcy i określenie jego emocji • Mruganie, rozszerzenie oczu i poszerzanie źrenic • Obserwacja uśmiechu i określenie cech charakteru od zrównoważonej do impulsywnej, romantycznej i agresywnej. • Przypominanie obrazów, dzięków • Konstruowanie obrazów i dźwięków • Głębokie przypominanie, odczucia wewnętrzne i doznania cielesne. • Kłamstwo a zachowania wzrokowe • Ukrywanie agresji, • Ukrywanie niezgadzenia się z nami • Unikanie konfrontacji • Ocenianie a zachowania wzrokowe • Zachowania wzrokowe a sygnały zastanawiania się i potrzeby uwiarygodnienia 
11:30 – 11:45	Przerwa kawowa
11:45– 13:30	<p>BLOK II Mowa ciała podczas rozmowy na siedząco</p> <p>Emocje i manipulacja za pomocą mowy ciała. Warsztaty z analizy zachowania rozmówcy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ukrywanie prawdziwych emocji • Ograniczone ruchy dłońmi • Szcątkowe zachowania wykazywane palcami i kciukami • Gesty blokady i wycofania – postawy obronne • Jak odczytać ułożenie nóg • Ruchy stopami <ol style="list-style-type: none"> a) Pionowe, b) Poziome c) Boczne i niekontrolowane d) Sygnały znudzenia i zdenerwowania • Znaczenie konkretnych sposobów ułożenia dłoni na stole • Gesty otwartości i pozytywnego nastawienia • Gesty zainteresowania • Kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia 
13:30 – 14:30	Przerwa obiadowa dla uczestników

14:30 - 16:00

BLOK III

Mowa ciała na stojąco.

- Gesty pewności siebie.
- Gesty kłamstwa.
- Gesty uzupełniające słowa.
- Gesty prezentacji dokumentów, wniosków
- Gesty ostrzegawcze ukrywania emocji.
- Gesty uwiarygodniania się
- Gesty wykorzystaniem z garderoby i przedmiotów biurowych
- Gesty pełne i szczątkowe maskowania emocji
- Postawy uspokajania się i wahania się
- Sygnały niepewności.
- Inne niż gesty sygnały kłamstwa.
- Sygnały stresu i zdenerwowania.
- Sygnały wiarygodności.

