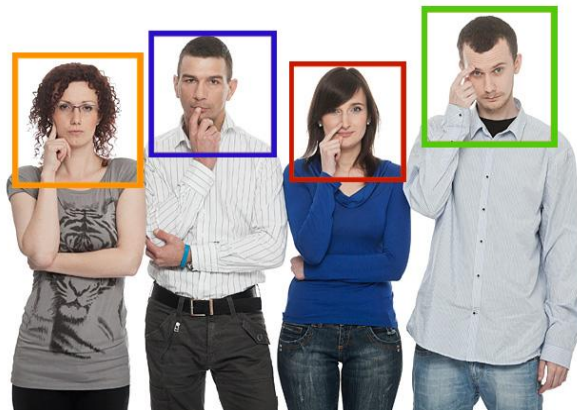


Mowa ciała w pracy Manipulacja i obrona przed nią

- 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 uczestników:

- 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

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

TRENER: MAURYCY SEWERYN



- Trener od 15 lat. Ma na koncie 3100 szkoleń.
- Praktyk z doświadczeniem w administracji. Zaczął od stanowiska podreferenta w 1998 roku, a skończył jako wiceburmistrz w Warszawie.
- Jeden z 3 najlepszych specjalistów ds. mowy ciała w Polsce. Komentator medialny.
- Prowadzi od 12 lat badania na temat komunikacji niewerbalnej Polaków.
- Wykładowca na MBA i 2 studiach podyplomowych.
- Był rzecznikiem byłego Marszałka Sejmu – Pana Marka Borowskiego, Polskiego Związku Działkowców i promował SEKA SA. Oraz RAGE RACE 2010.
- Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Stypendysta Uniwersytetu Humboldtów w Berlinie. Były doktorant w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego. Absolwent Krajowego Centrum Edukacji Europejskiej.

PROGRAM SZKOLENIA:

10:00 – 11:30	BLOK I Ustalanie nastawienia rozmówcy i obrona przed manipulacją. Pierwsze 20 sekund budowania relacji i sprawdzania nastawienia rozmówcy. • Powitanie partnerskie: - oficjalne - półoficjalne - europejskie - manipulacji sympatią - szczyrych intencji Uśmiech i mimiki oddające intencje • Formy uśmiechu • Ułożenie głowy: poziome, pionowe, • Szczątkowe formy strachu i zawstyżenia w ułożeniu głowy Zachowania wzrokowe managerów firm, dziennikarzy, polityków, samorządowców • 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 niezgadzania się z nami • Unikanie konfrontacji • Ocenianie a zachowania wzrokowe • Zachowania wzrokowe a sygnały zastanawiania się i potrzeby uwiarygodnienia
11:30 – 12:00	Przerwa kawowa
12:00 – 14:00	BLOK II Mowa ciała podczas rozmowy na siedząco Emocje i manipulacja za pomocą mowy ciała. Warsztaty z analizy zachowania rozmówcy. • Ukrywanie prawdziwych emocji • Ograniczone ruchy dłońmi • Gesty blokady i wycofania – postawy obronne • Jak odczytać ułożenie nóg



	- Ruchy stopami 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	
14:00 – 15:00	Przerwa obiadowa	
15:00 – 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 z wykorzystaniem 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.	

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia: Warszawa
Koszt uczestnictwa: 1300 zł netto