

# SZKOLENIA

## KOMPETENCJE SPOŁECZNE SOFT SKILLS PRZYKŁADOWE ZAGADNIENIA



### I. Argumentacja i perswazja

- Argument, wypowiedź argumentacyjna, konstruowanie argumentów w 3 krokach
- Prawa perswazji Cialdiniego (autorytet, niedostępność, konsekwencja, społeczny dowód słuszności, zasada wzajemności, reguła sympatii)
- Model dwutorowości perswazji R. Petty i J. Cacioppo
- Efekt kameleona
- Język korzyści
- Znaczenie autoprezentacji i komunikacji niewerbalnej w przekonywaniu

### II. Zarządzanie sobą w czasie

- Wyznaczanie celów metodą SMART
- Zasada Pareto, Prawo Parkinsona
- Wyznaczanie priorytetów za pomocą Matrycy Eisenhowera i Metody ABC
- Delegowanie i zlecanie zadań, asertywna odmowa
- Planowanie czasu metodą ALPEN

### III. Komunikacja interpersonalna

- Model procesu komunikacji
- Szumy komunikacyjne
- Komunikacja niewerbalna i parawerbalna: postawa ciała, gesty, barwa głosu i tempo mówienia
- Proksemika
- Tworzenie pierwszego wrażenia i kreowanie pozytywnego wizerunku

**Metody szkoleniowe:** mini-wykład, ćwiczenia indywidualnie i/lub grupowe, case study, moderacja, ćwiczenia symulacyjne, analizy video.