

WYWIERANIE WPŁYWU W RELACJACH BIZNESOWYCH. Jak skutecznie wpływać na decyzje bez formalnej władzy

O SZKOLENIU:

Szkolenie Wywieranie Wpływu koncentruje się na rozwijaniu umiejętności wywierania wpływu jako kluczowej kompetencji biznesowej, szczególnie w środowiskach, gdzie formalna władza nie jest wystarczająca do osiągania celów. Uczestnicy uczą się, jak świadomie kształtować decyzje, postawy i działania innych osób poprzez odpowiednio dobraną komunikację, argumentację oraz budowanie relacji. Program zakłada odejście od intuicyjnego działania na rzecz świadomego stosowania technik wpływu dopasowanych do kontekstu organizacyjnego.

Szkolenie z wywierania wpływu kładzie nacisk na praktyczne zastosowanie - uczestnicy pracują na sytuacjach zawodowych, w których skuteczność zależy od umiejętności przekonywania, negocjowania oraz budowania zaangażowania.

Komu polecamy szkolenie Wywieranie Wpływu

Szkolenie Wywieranie Wpływu jest szczególnie wartościowe dla ról, w których realizacja celów zależy od wpływu na innych, a nie wyłącznie od formalnych uprawnień.

Najwięcej skorzystają:

Sprzedaż i rozwój biznesu (Sales, Business Development) - Key Account Managerowie, Account Managerowie, Business Development Managerowie, liderzy zespołów sprzedażowych.

Marketing i komunikacja - Marketing Managerowie, Brand Managerowie, Specjaliści ds. komunikacji, Digital Marketing Specjaliści.

HR / People & Culture - HR Business Partnerzy, Specjaliści HR, Talent Managerowie, Learning & Development Managerowie.

Operacje i zarządzanie procesami - Kierownicy operacyjni, Continuous Improvement Managerowie, Liderzy procesów, Kierownicy zmian.

IT i projekty (środowiska agile / macierzowe) - Project Managerowie, Product Ownerzy, Scrum Masterzy, Tech Leadzi, Analitycy biznesowi.

Finanse i controlling (współpraca z biznesem) - Kontrolerzy finansowi, Finance Business Partnerzy, Managerowie finansowi.

Zakupy i negocjacje (procurement) - Procurement Managerowie, Category Managerowie, Specjaliści ds. zakupów.

Dodatkowo:

managerowie zespołów na różnych poziomach,
eksperti i konsultanci wewnętrzni,
osoby przygotowywane do ról liderskich.

Szkolenie z wywierania wpływu jest szczególnie istotne w organizacjach o strukturze macierzowej, gdzie skuteczność ~~zależy od umiejętności wpływu bez bezpośredniej zależności służbowej.~~

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji umożliwiających skuteczne oddziaływanie na innych w sposób etyczny i dopasowany do realiów organizacyjnych.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik:

rozumie, jakie mechanizmy psychologiczne i organizacyjne wpływają na podejmowanie decyzji przez innych,
potrafi świadomie dobierać sposób komunikacji do sytuacji, celu oraz rozmówcy,
zwiększa swoją skuteczność w przekonywaniu i prezentowaniu argumentów,
buduje długofalową wiarygodność i wpływ poprzez spójne działania,
potrafi reagować na opór i prowadzić rozmowy w sytuacjach trudnych lub konfliktowych.

Efektem biznesowym jest zwiększenie skuteczności współpracy, szybsze podejmowanie decyzji oraz wyższa jakość komunikacji w organizacji.

Jak prowadzimy szkolenie Wywieranie Wpływu

Szkolenie prowadzone jest w formie warsztatowej, z naciskiem na aktywne zaangażowanie uczestników i pracę na realnych sytuacjach zawodowych.

Podejście opiera się na założeniu, że skuteczne uczenie się zachodzi poprzez doświadczenie i refleksję, a nie jedynie przyswajanie wiedzy.

W trakcie szkolenia uczestnicy:

analizują własne sytuacje wymagające wpływu,
testują różne podejścia i style komunikacji,
otrzymują informację zwrotną wspierającą rozwój konkretnych zachowań.

Struktura szkolenia uwzględnia proporcje zgodne z podejściem 70:20:10 - nacisk na praktykę, interakcję i zastosowanie w pracy. Efekt jest nie tylko zrozumienie tematu, ale gotowość do zastosowania nowych umiejętności w codziennej pracy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. WPŁYW JAKO NARZĘDZIE REALIZACJI CELÓW BIZNESOWYCH

Rola wpływu w podejmowaniu decyzji

Kiedy argumenty nie wystarczają

Wpływ a odpowiedzialność za wynik

2. DIAGNOZA SYTUACJI WPŁYWU

Kto decyduje formalnie vs faktycznie

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Interesariusze i ich cele

Źródła oporu i ryzyka

3. STRATEGIE WYWIERANIA WPŁYWU

Kiedy stosować nacisk, a kiedy budować zaangażowanie

Wpływ oparty na danych, relacji i kontekście

Dobór strategii do sytuacji biznesowej

4. BUDOWANIE POZYCJI I WIARYGODNOŚCI

Jak być traktowanym jako partner, a nie wykonawca

Wpływ wynikający z eksperckości i przygotowania

Zarządzanie własnym wizerunkiem w organizacji

5. WPŁYWANIE NA DECYZJE

Jak przygotować rozmowę wpływu

Struktura komunikatu decyzyjnego

Prowadzenie rozmów, które kończą się decyzją

6. WPŁYW W TRUDNYCH SYTUACJACH

Praca z oporem i sprzecznymi interesami

Rozmowy z trudnymi interesariuszami

Utrzymanie relacji przy jednoczesnym forsowaniu stanowiska

7. WPŁYW BEZ FORMALNEJ WŁADZY

Działanie w strukturze macierzowej

Budowanie sojuszy i poparcia

Nieformalna sieć wpływu w organizacji

8. TRANSFER DO PRACY

Identyfikacja realnych sytuacji wpływu

Wybór strategii i podejścia

Plan działania po szkoleniu

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



TRENER: