

## Szkolenie Akademia Młodego Managera

Przez lata uczymy się mówić i zachowywać w odpowiedni sposób do sytuacji, w której się znajdziemy. Każdy ambitny, młody manager zna najważniejsze zasady dobrej komunikacji werbalnej. Trudności pojawiają się dopiero, gdy okazuje się, że werbalizacja to tylko 7% oceny komunikatu. Pozostałe 93% to mowa ciała, zarządzanie przestrzenią, walory językowe głosu, dotyk i czas konwersacji.

Większość ludzi czyta **świadomie i precyzyjnie** podstawowe sygnały, które są powszechnie znane. Na razie tylko 3 osoby na 100 potrafią dokładnie odczytać język ciała. Chcesz do nich należeć?



Przeszkolimy Cię w taki sposób, że na początku będziesz odczytywać mowę ciała innych, a po pewnym czasie zaczniesz kontrolować siebie i nawet wpyływać świadomie na zachowanie innych ludzi.

### Korzyści dla uczestników:

- Opanowanie sztuki odczytywania mowy ciała ludzi i ich nastawienia.
- Przećwiczenie umiejętności prezentowania z wykorzystaniem mowy ciała.
- Nauczenie się wykorzystania komunikacji niewerbalnej w podczas rozmowy rekrutacyjnej, wygłaszania referatów, obrony pracy dyplomowej oraz w życiu prywatnym.
- Zdobyć wiedzę, jak obronić się przed partnerami wykorzystującymi mowę ciała do manipulowania.

### SZKOLENIE POPROWADZI:

#### Maurycy Seweryn

- Trenuje od prawie 10 lat
- Zrealizował 1200 szkoleń i treningów
- Ma na koncie ponad 5000 wystąpień publicznych
- Od 2010 wykłada w 3 uczelniach
- Zaufało mu ponad 25 000 managerów urzędów i firm
- Komentował mowę ciała w TVN „Fakty”, Polskim Radio, dziennik.pl, SuperStacji
- Przeszedł drogę od specjalisty do dyrektora sprzedaży
- PR-ował w firmach i organizacjach politycznych
- 4 lata prowadził stowarzyszenie charytatywne
- Od 2010 prowadzi firmę – WGD PR
- Politolog po Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego
- Stypendysta Uniwersytecie Humboldta w Berlinie
- Szykuje się do zrobienia doktoratu z mowy ciała
- Były doktorant w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego
- Absolwent Krajowego Centrum Edukacji Europejskiej
- Studiował w Studium Stosunków Międzynarodowych IPB
- Ukończył Szkołę Liderów Społecznych i Politycznych Fundacji Schumana



#### Szkoliliśmy:



ROBERT OFIARA  
KONSULTING, ADWOKATKA



Ernst & Young  
Academy of Business



ERNST & YOUNG  
Quality Training for You



FUNDACJA Hapag-Lloyd



## AGENDA SZKOLENIA

<p><b>17:00 – 17:45</b></p>	<p><b>BLOK I – Wprowadzenie WIZERUNEK</b></p> <p><b>Wywieranie wrażenia i niewerbalne wpływanie na rozmówcę.</b>                  Jak odbierane są elementy komunikacji niewerbalnej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• garderoba – wpływanie kolorem i stylem na wizerunek</li> <li>• kontakt wzrokowy i rodzaje spojrzeń</li> <li>• oprawa oczu</li> <li>• ułożenie głowy</li> <li>• uśmiech i inne mimiki twarzy</li> <li>• kolor, fryzura i długość włosów, karnacja</li> <li>• dłonie, w tym barwa, kształt i długość paznokci</li> <li>• sylwetka, postawa, wzrost i ich wpływ na odbiór przez innych ludzi</li> </ul> 
<p><b>17:45 – 18:30</b></p>	<p><b>BLOK II – Część główna</b></p> <p><b>SPOTKANIE</b>  <b>Sposób zachowania podczas spotkań i rozmowy</b></p> <p>Blok pokazuje krok po kroku, jak można zbudować wrażenie od wejścia do wyjścia ze spotkania.</p> <p>Jak wpływać na wizerunek dzięki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sposobowi pukania i otwierania drzwi</li> <li>• krokom i stylowi wejścia do pokoju</li> <li>• doborowi stylu podawania dłoni na powitanie i innym formom dotyku</li> <li>• wykorzystanie odległości między rozmówcami</li> <li>• zajęcia odpowiedniego miejsca przy stole przez nas i przez innych uczestników spotkania</li> <li>• doborowi ustawienia stołów i innych elementów wyposażenia (znaczenie i odbiór różnego wyposażenia)</li> <li>• wykorzystanie kolorów, światła i zapachów</li> <li>• sposobowi siadania, ułożenia dłoni, tułowia i nóg</li> <li>• znaczenia czasu jako sygnału w relacjach międzyludzkich m.in. tego, jak odbierane jest zaproponowanie wody, soku, kawa lub herbaty</li> <li>• wpływu dodatków konferencyjnych na relacje międzyludzkie, a nawet jak ułatwić a jak utrudnić mówienie takimi dodatkami</li> </ul> 
<p><b>18:30 – 18:45</b></p>	<p>Przerwa kawowa</p>

Szkoliliśmy:



ROBERT OFIARA  
 KANCELARIA ADWOKATSKA




Ernst & Young  
 Academy of Business

ERNST & YOUNG  
 Quality Training No. 10



FUNDACJA Hapag-Lloyd



<p><b>18:45 -20:00</b></p>	<p><b>BLOK II - cz. II</b></p> <p><b>Mowa ciała na stojąco.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesty pewności siebie</li> <li>• Gesty uzupełniające słowa</li> <li>• Sygnały niepewności</li> <li>• Sygnały kłamstwa</li> <li>• Sygnały stresu</li> <li>• Sygnały wiarygodności</li> <li>• Emocje w ruchach ciała</li> </ul> <p><b>Mowa ciała na siedząco.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ukrywanie prawdziwych emocji</li> <li>• Znaczenie konkretnych sposobów ułożenia dłoni na stole</li> <li>• Gesty otwartości i pozytywnego nastawienia</li> <li>• Gesty zainteresowania</li> <li>• Gesty blokady i wycofania – postawy obronne</li> <li>• Jak odczytać ułożenie nóg</li> <li>• Ruchy stopami</li> <li>• Kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia</li> </ul> 
<p><b>20:00 - 20:30</b></p>	<p><b>BLOK III - Szlifowanie umiejętności ROZMOWA</b></p> <p><b>Operowanie głosem podczas rozmowy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempo mówienia i inne walory głosu – ich wykorzystanie do skutecznego wpływania na innych.</li> <li>• Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem.</li> <li>• Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy.</li> </ul>

Szkoliliśmy:



ROBERT OFIARA  
KANCELARIA ADWOKATSKA



Ernst & Young  
Academy of Business

ERNST & YOUNG  
Quality Training No. 10



FUNDACJA Hapag-Lloyd

