

Perswazja, argumentacja, wywieranie wpływu i inne wybrane aspekty komunikacji z drugim człowiekiem

HARMONOGRAM

MIEJSCE:

Wskazane przez
Zamawiającego

DATA:

Wskazana przez
Zamawiającego

CENA:

- **3900 zł brutto**

(wersja stacjonarna)- cena
obejmuje grupę do 50 osób*

- **3500 zł brutto**

(wersja on-line)- cena
obejmuje grupę do 100 osób

* w cenę wliczono 15 sztuk
materiałów (druk, długopis, notatnik), każda
kolejna sztuka **6,5 zł brutto**

1. Efekt aureoli i jego znaczenie w poznaniu społecznym
2. Mowa ciała i jej znaczenie dla kształtowania wrażenia w relacji
3. Wywieranie wpływu na innych ludzi
4. Techniki argumentacji i perswazji
5. Elementy psychologii kłamstwa

6. Dobór technik argumentacji w procesie zmiany

7. Wybrane typy trudnych osobowości i sposoby radzenia sobie z nimi

8. Uszy Thuna czyli diagnoza osobistych czułych punktów w komunikacji z drugim człowiekiem.



PeDaGo
Rynek Główny 28
31-010 Kraków
tel: 12 341 61 77
fax: 12 341 61 76
kom: 534 301 352
biuro@pedago.pl
www.pedago.pl