



## Szkolenie: Wywieranie wpływu – taktyki perswazji i oddziaływania w rekrutacji

Numer usługi 2026/02/17/200016/3341744

1 920,00 PLN brutto  
 1 920,00 PLN netto  
 120,00 PLN brutto/h  
 120,00 PLN netto/h  
 154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

MEETING ANETA  
 ROPEK

Brak ocen dla tego dostawcy

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 01.06.2026 do 02.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do osób zaangażowanych w procesy rekrutacyjne oraz budowanie doświadczenia kandydata. Uczestnikami szkolenia mogą być:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• specjaliści ds. rekrutacji,</li> <li>• HR Business Partnerzy</li> <li>• oraz osoby odpowiedzialne za komunikację z kandydatami.</li> </ul> <p>Szkolenie adresowane jest również do:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• menedżerów i liderów zespołów uczestniczących w rozmowach rekrutacyjnych</li> <li>• pracowników okazjonalnie biorących udział w selekcji kandydatów.</li> </ul> <p>Program przeznaczony jest dla osób, które chcą rozwijać umiejętność etycznego wywierania wpływu, stosowania taktyk perswazji oraz prowadzenia rozmów rekrutacyjnych w sposób profesjonalny i wspierający pozytywne doświadczenie kandydata.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	7
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem usługi szkoleniowej jest rozwinięcie u uczestników kompetencji skutecznego wywierania wpływu w procesie rekrutacji, tak aby samodzielnie dobierali i stosowali adekwatne taktyki perswazji, budowali przekonujące komunikaty dopasowane do stylu myślenia kandydata, wykorzystywali konstruktywne techniki oddziaływania, radzili sobie z oporem oraz tworzyli narracje wspierające proces przekonywania i budowania relacji z kandydatem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje metody wywierania wpływu i psychologiczne mechanizmy oddziaływania w rekrutacji	Rozróżnia metody perswazji (emocjonalną, racjonalną, autorytetu, adaptacji) oraz reguły Cialdiniego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje zależność między stylem myślenia odbiorcy a doborem języka korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje taktyki wpływu wspierające skuteczną komunikację z kandydatem	Wykorzystuje techniki dostrajania, aktywnego słuchania i zadawania pytań otwartych w rozmowie rekrutacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera strategie radzenia sobie z oporem kandydata w zależności od jego reakcji	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża konstruktywne techniki wpływu wspierające relację i profesjonalną komunikację	Stosuje zwroty zabezpieczające relację oraz komunikację asertywną w trudnych rozmowach	Analiza dowodów i deklaracji
	Neutralizuje wybrane techniki manipulacji, dobierając adekwatne reakcje	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje narracje wspierające proces przekonywania i angażowania kandydata	Tworzy krótkie, angażujące historie oparte na emocjach, wyobraźni i modelu „przeniesienia bohatera”	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera elementy narracji do potrzeb i motywacji kandydata, wzmacniając przekaz rekrutacyjny	Analiza dowodów i deklaracji
Doskonalą postawę etycznego i odpowiedzialnego wywierania wpływu w procesie rekrutacji	Wykazuje gotowość do stosowania technik wpływu w sposób transparentny i szanujący kandydata	Analiza dowodów i deklaracji
	Respektuje zasady partnerskiej komunikacji, dbając o relację i pozytywne doświadczenie kandydata	Analiza dowodów i deklaracji

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### Dzień I

#### Wprowadzenie do szkolenia

Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.

#### Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania.

1. **Wyznaczanie celów** – jak określić jasne cele oddziaływania, które wspierają skuteczną komunikację i wpływ.
2. **Gra symulacyjna** – w procesie wywierania wpływu i oddziaływania na odbiorcę.
3. **Rodzaje metod wywierania wpływu w rekrutacji** – przegląd metod, takich jak perswazja emocjonalna, racjonalna, autorytet i adaptacja.
4. **Psychologiczne aspekty w procesie komunikacji z kandydatem** – jak rozumienie psychologii pomaga zwiększyć skuteczność wywierania wpływu.
5. **Reguły Cialdiniego jako element komunikacji i przewagi** – zastosowanie sześciu zasad Cialdiniego (społeczny dowód słuszności, autorytet, lubienie, niedobór, konsekwencja, wzajemność) w rozmowach z kandydatami.
6. **Style myślenia w dotarciu do odbiorcy** – jak dopasować swoje podejście komunikacyjne do różnych stylów myślenia.
7. **Język korzyści** – motywowanie poprzez język „motywacji do” i „motywacji od”, z naciskiem na dostosowanie przekazu do potrzeb i obaw odbiorcy.

#### Moduł II. Inne taktyki wywierania wpływu w komunikacji

- **Rodzaje wywierania wpływu w rekrutacji i ich struktura** – omówienie strategii i taktyk wpływu, które mogą wspierać lub przeszkadzać w osiągnięciu celów.
- **Podział stref wpływu w komunikacji**: techniki wyrażania swoich myśli, przekonywania i negocjowania, praktyka skutecznego rozpoczynania rozmów oraz techniki słuchania, dostrajania się do kandydata oraz ukierunkowywania rozmowy poprzez otwarte pytania.
- **Radzenie sobie z oporem** – jak reagować, gdy odbiorca wykazuje opór wobec przedstawionych ofert i argumentów.

### Dzień II

#### Moduł III. Konstruktywne, neutralne i niekonstruktywne taktyki wywierania wpływu

- **Taktyki wywierania wpływu i sposoby ich użycia** – przegląd konstruktywnych metod, które pomagają przekonywać bez naruszania zaufania i relacji.
- **Zwroty zabezpieczające relacje** – techniki komunikacyjne, które pomagają budować relacje, nawet w trudnych rozmowach.
- **Eufemizmy w procesie komunikacji** – jak stosowanie innych zwrotów może wpłynąć na pozytywny odbiór komunikatu.

- **Komunikacja asertywna** – jako element wspierania konstruktywnych taktyk oddziaływania oraz wyrażania w postawie partnerskiej.
- **Neutralizacji manipulacji** w sytuacjach trudnych i problemowych, na bazie wybranych technik manipulacji.

#### **Moduł IV. Storytelling, czyli perswazja narracyjna i oddziaływanie na kandydata**

- **Podstawowe zalety stosowania perswazji narracyjnej** – jak historie angażują i budują relacje.
- **Umiejętność stosowania narracji** – rozwój zdolności tworzenia i opowiadania historii, które wspierają proces przekonywania.
- **Zachowania kandydatów podczas słuchania: emocje – myśli – wyobrażenia** – jak narracja wpływa na emocje i decyzje kandydatów.
- **Zjawisko „przeniesienia bohatera” w drodze do realizacji celów** – technika, która pozwala kandydatowi identyfikować się z opowiadaną historią.
- **Angażujące historie i repertuar** – tworzenie historii, które inspirują i angażują kandydatów.

#### **WALIDACJA**

**Zadanie praktyczne** - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

**TEST** (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

#### **Zakończenie i podsumowanie szkolenia**

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

#### **WALIDACJA**

**Zadanie praktyczne** - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

**TEST** (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

#### **Zakończenie i podsumowanie szkolenia**

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

Szkolenie skierowane jest do osób zaangażowanych w procesy rekrutacyjne oraz budowanie doświadczenia kandydata, w szczególności do specjalistów ds. rekrutacji, HR Business Partnerów, osób odpowiedzialnych za komunikację z kandydatami, menedżerów i liderów zespołów uczestniczących w rozmowach rekrutacyjnych, pracowników okazjonalnie biorących udział w selekcji kandydatów.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem w zakresie szkolenia, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

#### **Warunki organizacyjne**

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Szkolenie ma charakter warsztatowy. Uczestnicy pracują na realnych sytuacjach z własnych zespołów, analizują przypadki i ćwiczą rozmowy menedżerskie.

#### **Praca podczas szkolenia możliwa jest:**

- indywidualnie,
- w parach,
- w grupach (rozmiar grup określa każdorazowo trener) – w zależności od zadanego podczas warsztatów ćwiczenia.

#### **Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o:**

- test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie za pomocą narzędzi cyfrowych,
- analiza dowodów i deklaracji - zadanie praktyczne wykonane na zakończenie szkolenia, a ocenionego przez walidatora (zadania wykonane przez uczestników, zebrane przez trenera i przesłane do walidatora drogą elektroniczną)

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarach: wiedza, umiejętności i kompetencji społecznych

#### **Godziny:**

Szkolenie (16h zegarowych) składa się z 13 godz. zajęć praktycznych oraz 3 godz. zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Usługa jest realizowana i rozliczana w godzinach zegarowych (60 min.). Harmonogram uwzględnia przerwy (2 x 15 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> Wprowadzenie do szkolenia Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.	Aneta Ropek	01-06-2026	09:00	09:15	00:15
<b>2 z 14</b> Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.1	Aneta Ropek	01-06-2026	09:15	11:30	02:15
<b>3 z 14</b> Przerwa	Aneta Ropek	01-06-2026	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 14</b> Moduł I. Wywieranie wpływu w procesie przekonywania cz.2	Aneta Ropek	01-06-2026	11:45	14:00	02:15
<b>5 z 14</b> Przerwa	Aneta Ropek	01-06-2026	14:00	14:15	00:15
<b>6 z 14</b> Moduł II. Inne taktyki wywierania wpływu w komunikacji	Aneta Ropek	01-06-2026	14:15	17:00	02:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Moduł III. Konstrukttywne, neutralne i niekonstrukttywne taktyki wywierania wpływu	Aneta Ropek	02-06-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	02-06-2026	11:00	11:15	00:15
9 z 14 Moduł III. Konstrukttywne, neutralne i niekonstrukttywne taktyki wywierania wpływu cz.2	Aneta Ropek	02-06-2026	11:15	13:15	02:00
10 z 14 Moduł IV. Storytelling, czyli perswazja narracyjna i oddziaływanie na kandydata	Aneta Ropek	02-06-2026	13:15	15:15	02:00
11 z 14 Przerwa	Aneta Ropek	02-06-2026	15:15	15:30	00:15
12 z 14 WALIDACJA Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia (praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)	Aneta Ropek	02-06-2026	15:30	16:30	01:00
13 z 14 WALIDACJA TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)	-	02-06-2026	16:30	16:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em;">14 z 14</div> Zakończenie i podsumowanie szkolenia uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.	Aneta Ropek	02-06-2026	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Aneta Ropek

Mentorka kadry zarządzającej, trenerka biznesu i ekspertka rozwoju kompetencji menedżerskich. Praktyk sprzedaży i zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w różnych kulturach organizacyjnych. Coach, mediator i konsultantka wspierająca liderów w budowaniu zespołów, podnoszeniu efektywności i rozwijaniu umiejętności społecznych. Certyfikowana trenerka zarządzania zmianą, konsultantka narzędzi psychometrycznych Mindsonar i AQR. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń obejmujące minimum 120 godzin w ostatnich 36 miesiącach.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia otrzymają:

- Prezentacje (materiały autorskie trener) w PDF dotyczące zagadnień poruszanych podczas szkolenia

## Informacje dodatkowe

- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony raportem z logowania
- Warunkiem otrzymania Zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji efektów uczenia.
- Karta usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

### PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT:

Podstawa prawna zwolnienia to art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.) w zw. z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z dnia 31 grudnia 2013 r. Poz. 1722).

# Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie TEAMS. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania TEAMS. Szkolenie dostępne przez przeglądarkę.

### 1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac lub tablet z dostępem do Internetu.
- Procesor: Minimalnie jednorzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej
- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android

### 2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

### 3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

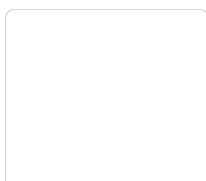
### 4. Dźwięk i video:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Konieczne jest posiadanie kamery internetowej, umożliwiającej przeprowadzenie monitoringu realizacji usług szkoleniowych
- Zalecane: sprawdzenie działania dźwięku i video przed rozpoczęciem szkolenia

### 5. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny w godzinach szkolenia.

# Kontakt



**Aneta Ropek**

**E-mail** kontakt@anetaropek.pl



**Telefon** (+48) 513 820 285