

Influence & Persuasion MasterClass

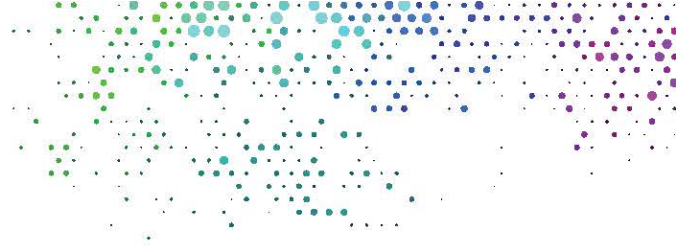
...διαβάζοντας τα Micro Expressions των άλλων

- ▶ Σκεφτήκατε ποτέ ότι θα μπορούσατε να έχετε πετύχει περισσότερα, μετά από μια συζήτηση με ένα ή περισσότερα άτομα; Διερωτηθήκατε γιατί δεν τα καταφέρατε τόσο καλά όσο θα θέλατε;
- ▶ Έχετε πει «ναι» σε κάποια απαίτηση μιας άλλης πλευράς ενώ αυτό που θα θέλατε, στη πραγματικότητα, είναι να πείτε «όχι»;
- ▶ Έχετε αισθανθεί και βιώσει, σε μια συνάντησης με πελάτες, συναδέλφους ή και συνεργάτες, εκείνη τη μαγική στιγμή που αντιληφθήκατε ότι καταφέρατε να τους επηρεάσετε και να πείσετε προς τη κατεύθυνση που εσείς είχατε ορίσει από πριν;
- ▶ Χρησιμοποιείτε συνειδητά ικανότητες και τεχνικές για να επηρεάσετε και να πείσετε ή... απλά μπορεί να συμβεί κάποιες φορές;
- ▶ Πώς θα βελτιώσουμε τον τρόπο έκφρασης και την προφορική επικοινωνία μας για να επιτυγχάνουμε ευθυγράμμιση με τον τρόπο σκέψης των πελατών, συναδέλφων και συνεργατών μας και ακόμα περισσότερο να τον καθοδηγούμε;
- ▶ Πώς θα μάθουμε να «διαβάζουμε» τον συνομιλητή μας, δίνοντας έμφαση τη γλώσσα σώματος και τις μικρο-εκφράσεις;



Η επιρροή και η πειθώ είναι δύο δεξιότητες που διαμορφώνονται και αναπτύσσονται μέσω υιοθέτησης τεχνικών, ικανοτήτων και συμπεριφορών ενώ τελειοποιούνται στη πράξη. Ειδικότερα σε ένα δυναμικό επαγγελματικό περιβάλλον, ο αντίκτυπος της θετικής επιρροής ενδυναμώνει τις σχέσεις με τους ανθρώπους και τις ομάδες, δημιουργώντας συνθήκες υψηλότερης απόδοσης.

Το **Influence & Persuasion MasterClass**, διάρκειας μιας ημέρας, εφοδιάζει τους συμμετέχοντες με μια «εργαλειοθήκη» τεχνικών και ικανοτήτων που απαιτούνται προκειμένου να είναι σε θέση να βελτιώνουν το επίπεδο επιρροής και πειθούς τους. Το workshop περιλαμβάνει διαδικασίες και τεχνικές διαπραγματεύσεων και επιρροής που έχουν αντίκτυπο στη λήψη αποφάσεων από



τη πλευρά των πελατών, δημιουργώντας εκείνες τις συνθήκες για τη διατήρηση αμοιβαία επικερδών και μακροχρόνιων σχέσεων μαζί τους.

Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να κατανοήσουν:

- Πώς σκέφτονται και δρουν οι συνομιλητές τους
- Πώς μπορούν να έχουν πρόσβαση στον εσωτερικό κόσμο των συνομιλητών τους για να αντιλαμβάνονται πώς πυροδοτούνται οι μηχανισμοί λήψης αποφάσεων
- Πώς μπορούν να επηρεάζουν αυτούς τους μηχανισμούς και να συνδιαμορφώνουν τις βέλτιστες προτάσεις και λύσεις.

Micro Expressions:

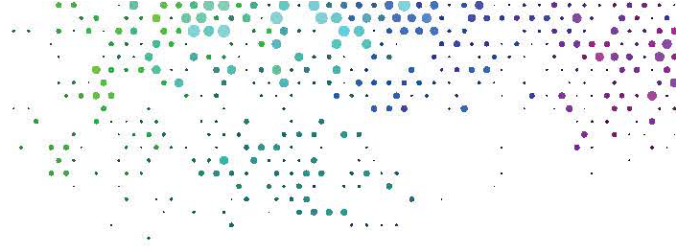
Πόσο καλά μπορείτε να «διαβάσετε» τον κάθε συνομιλητή σας;

Οι μικρο-εκφράσεις είναι ακούσιες συσπάσεις του προσώπου που συμβαίνουν στο 1/25 του δευτερολέπτου ως αποτέλεσμα των συναισθημάτων που νιώθει κάποιος την εκάστοτε χρονική στιγμή.

Ο καθένας εκπέμπει μικρο-εκφράσεις και κανένας δεν μπορεί να τις κρύψει. Η αναγνώριση τους είναι η πιο εξελιγμένη μέθοδος για να εξακριβώσει κάποιος τη συναισθηματική κατάσταση του συνομιλητή του.

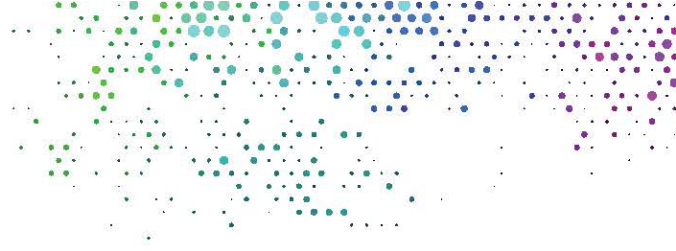


Οι μικρο-εκφράσεις είναι το κλειδί για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων που μας βοηθούν να κατανοούμε το ανθρώπινο πρόσωπο. Παρατηρώντας το λόγο, τις χειρονομίες και λειτουργώντας σε συνδυασμό με τις μικρο-εκφράσεις, αντιλαμβανόμαστε ένα καθολικό σύστημα που αναδεικνύει τις διακυμάνσεις στη συναισθηματική κατάσταση ενός ατόμου.



Στόχοι του Influence & Persuasion MasterClass

Τεχνικές Επιρροής & Πειθούς	Αλληλεπίδραση με άλλους
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς πρέπει να θέτετε στόχους και να διαμορφώνετε μια στρατηγική επιρροής; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα κάνετε αισθητή τη παρουσία σας για να «κερδίσετε το δικαίωμα» να επηρεάσετε τους άλλους;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποιο είναι το προσωπικό σας στυλ και ποιο των συνομιλητών που θέλετε να επηρεάσετε; Πώς να χρησιμοποιείτε το προσωπικό σας στυλ ώστε να ασκείτε επιρροή. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα δίνετε feedback με τρόπο που να κάνετε τους άλλους να το επιζητούν και όχι να το αποφεύγουν;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποια είναι η αποτελεσματικότερες στρατηγικές για να επηρεασθεί κάποιος βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα λέτε «όχι» σε ανθρώπους που είναι στο ίδιο επίπεδο με σας, σε υψηλότερο ή ακόμη και σε πελάτες σας;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς να επιτυγχάνετε τη δέσμευση των άλλων χωρίς να χρησιμοποιείτε την εξουσία ή τη θέση σας; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα ενθαρρύνετε άλλους να κάνουν κάτι για το οποίο φαίνεται να διαφωνούν;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποιες τεχνικές είναι οι καταλληλότερες προκειμένου να «περάσετε» τα μηνύματά σας με θετικό τρόπο; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα ζητάτε από τους άλλους να προχωρήσουν σε ενέργειες που εσείς έχετε σχεδιάσει; Ποιες φράσεις-κλειδιά θα χρησιμοποιήσετε;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα καμφθούν οι ενστάσεις των άλλων και θα ξεπεραστούν οι τυχόν αρνητικές στάσεις τους; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς και πότε θα χρησιμοποιείτε το συναίσθημα ή την ψυχρή λογική και τα γεγονότα, για να συγκεντρώσετε τη προσοχή των άλλων σε αυτά που έχετε να πείτε;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποιοι είναι εκείνοι οι «διπλωματικοί» ελιγμοί που μπορούν να επηρεάσουν θετικά την έκβαση μιας κατάστασης; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποια νοητική προετοιμασία χρειάζεται να κάνετε πριν από μια επίσημη ή ανεπίσημη διαπραγμάτευση;
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ποια πρωτόκολλα και τεχνικές προφορικής επικοινωνίας θα χρησιμοποιήσετε για να πείσετε χωρίς να επιμείνετε; Πώς να είστε πιο διεκδικητικός χωρίς να γίνετε επιθετικός; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Πώς θα καταφέρετε να δείχνετε ότι σκέφτεστε και αντιμετωπίζετε μια κατάσταση με τον τρόπο που την αντιμετωπίζει η άλλη πλευρά;



Εισηγητές

Κώστας Δερμούσης



Business Growth Interventionist, Author

Σύμβουλος Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης στην interFRONTIERS-interKnowledge. Είναι Partner της Wilson Learning SEM και Master Trainer της Wilson Learning Europe σε εκπαιδευτικά προγράμματα καινοτομίας, πωλήσεων, διαπραγματεύσεων και management. Έχει εκπαιδεύσει στελέχη σε Ελλάδα, Βέλγιο, Ολλανδία, Σουηδία, Κύπρο, Αίγυπτο, Τουρκία, Λίβανο και Βαλκάνια.

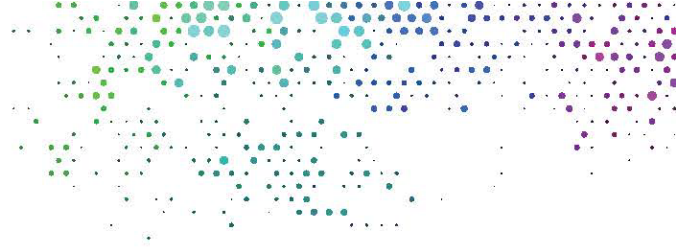
Είναι Certified NLP Practitioner (International Neuro-Linguistic Programming Trainers Association-INLPTA) και Certified Micro-Expressions & Body Language Practitioner. Συνεργάζεται με την Dynamic Equilibrium Systems για τον σχεδιασμό επιχειρησιακών εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

Για περισσότερο από εικοσιπέντε χρόνια, έχει συνεργαστεί με εταιρίες εκπαίδευσης όπως οι Achieve Global, Team Management Consultants, Κέντρο Ανάπτυξης Ελληνικού Εμπορίου, Ινστιτούτο Συναλλακτικής Ανάλυσης, Cegos, Herrmann, κ.ά., εκπαιδεύοντας στελέχη τραπεζών, φαρμακευτικών, ασφαλιστικών, τηλεπικοινωνιών, ναυτιλιακών, καταναλωτικών και βιομηχανικών προϊόντων, λιανικού και χονδρικού εμπορίου, εφαρμογών λογισμικού, τεχνολογίας και MME.

Έχει εργασθεί για τις Metrix Research, McCann-Erickson, Jacobs Suchard και Kraft-General Foods, σε θέσεις account management, business development και marketing.

Για περισσότερα από πέντε χρόνια ήταν Διευθυντής Έκδοσης στα περιοδικά Marketing Age και Marketing Report διατηρώντας, παράλληλα, μόνιμες στήλες σχολιασμού και αρθρογραφίας ενώ σήμερα συνεχίζει να αρθρογραφεί στο epixeiro.gr

Συγγραφέας του βιβλίου «Μην κάνεις 1 βήμα μπροστά...κάνε 2»



Νίκος Φραγκιάς



Ο Νίκος είναι Interventionist - Behavioral Analyst - Profiler και ο μόνος Έλληνας επίσημος συνεργάτης του διεθνούς φήμης ερευνητή/καθηγητή Dr. Paul Ekman, ιδρυτή της Paul Ekman International (PEI), εμπνευστή της αστυνομικής σειράς Lie to Me, και του παιδικού φιλμ Inside Out.

Ο Νίκος εξειδικεύεται ιδιαίτερα στις τεχνικές Αξιολόγησης Αλήθειας και Αξιοπιστίας (Lie detection) και σε τεχνικές Ανάκρισης και Εξαπάτησης (Interrogation & Deception), ενώ είναι πιστοποιημένος από το Academy of Emotional Intelligence στην

αντίληψη, κατανόηση και έκφραση Συναισθηματικών Δεξιοτήτων και Ικανοτήτων.

Είναι επίσης γνωστός στην Ελλάδα και την Ευρώπη ως NLP Master Trainer & Coach, Συστημικός Ψυχοθεραπευτής με μετεκπαίδευση σε Κλινική Ύπνωση & Ψυχοθεραπεία, καθώς και σε Provocative & Clean Language. Διαθέτει Μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA), ενώ είναι ο Εθνικός Συντονιστής της INLPTA (International NLP Trainers Association), Διεθνής Πρεσβευτής του ANLP (Association for NLP), εκπρόσωπος της Meta International και επίσημο μέλος του NLP Leadership Summit.

Τα τελευταία χρόνια έχει ιδρύσει και διοικεί την εταιρεία Dynamic Equilibrium System, ενώ έχει εργαστεί ως Διευθυντής του Kariera.gr Training & Development Centre. Διαθέτει πάνω από 21 χρόνια εμπειρία σε μεγάλες εταιρείες, ως HR Director & Operation Manager. Σαν σύμβουλος έχει εργαστεί σε Εταιρείες Ανθρώπινου Δυναμικού & Training Consultant. Τα τελευταία 20 χρόνια είναι εισηγητής σε σεμινάρια εκπαίδευσης στελεχών, όπως Customer Subjectivity, Communication Skills, Essential Coaching Skills for Managers, Advanced Linguistics, Leadership Skills, Systemic Thinking. Τέλος, είναι ιδρυτικό μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών.