



29.3.2023 | Helsinki, Kauppakamarin koulustilat

Kognitiivinen vaikuttaminen: Luottamussuhteen rakentaminen johtamisen, myynnin ja verkostoitumisen tilanteissa 29.3.2023

Haluatko nostaa kykyisi toimia ja vaikuttaa sosiaalisissa tilanteissa uudelle tasolle?

Tunnista, analysoi, suunnittele ja vaikuta kognitiivisen vaikuttamisen avulla sosiaalisissa tilanteissa – olipa sitten kyse johtamisen, myynnin tai verkostoitumisen tilanteista.

ALKAA
29.03.2023 09.00 -
29.03.2023 16.00

SIJAINTI
Kauppakamarin koulustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA

790 €

(+alv 24%)

HINTA

1053 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Koulutus johdattaa osallistajat:

- Tunnistamaan sosiaalisissa tilanteissa itsen kohdistuvat sosiaalisen vaikuttamisen yritykset ja suojautumaan niiltä.
- Analysoimaan (profiloimaan) muita henkilöitä ulkonäön, kehollisuuden, vuorovaikutuksen, mielipiteiden ja muun sosiaalisen toiminnan sekä henkilöhistorian perusteella.
- Analysoimaan meneillään olevaan sosiaaliseen tilanteeseen liittyvät valtasuhteet, avainhenkilöt sekä tilanteeseen mahdollisesti vaikuttavat taustatekijät.
- Suunnittelemaan itselle hyödyllisin toimintamalli ja taktinen kehys sosiaalisiin tilanteisiin ja niiden hyväksikäyttöön hyödyntämällä itsetuntemuksesta, tilanteesta, ympäristöstä ja muista henkilöistä tehtyä analyysia.
- Vaikuttamaan halutessaan muihin henkilöihin tilanteessa siten, että henkilö kokee luottavansa koulutettavaan emotionaalisella tasolla ja kokee haluavansa aloitteelliseen yhteistyöhön koulutettavan kanssa

Kenelle:

Koulutus sopii erityisesti pk-yrityksen operatiiviselle johdolle, yhteiskuntasuhdejohtajille, myynnin johdolle, asiakkuuspäälliköille sekä juristeille.

Koulutukseen sisältyy myös kaksi ennakkotehtävää, joita analysoidaan koulutuksessa.

Kouluttajana toimii perustaja **Samuli Järvinen**, NUUH Oy:stä.

"Olen tutkinut ihmisiin vaikuttamista yli 20 vuotta eri työtehtävieni kautta. Kriiseissä, sotilasoperaatioissa, liike-elämässä, henkeä uhkaavissa tilanteissa ja ympäristöissä, johtajana, neuvottelijana, verkostoitujana, operoivana osapuolena, kouluttajana ja väitöskirjatutkijana. Osana ryhmää, ryhmän ulkopuolelta käsin, parin kanssa ja yksin.

Kokemuksen, opitun ja viimeisimmän tutkimustiedon lähtökohdista syntyi Kognitiivinen tiedustelu – toimintamalli sosiaalisten tilanteiden analysointiin, hallintaan ja niissä vaikuttamiseen. Tee matka mieleen – löydät tien tietoon."

Ohjelma

8.30

Aamupalatarjoilu

9.00

Intro: Aloitustehtävä: Analysoi kouluttajan toimintaa

9.20

I MINÄ – Henkilön kognitiivinen kartta: Ihmisen aivot ovat riippuvaisia sosiaalisuudesta.

- Miten oma Minämme toimii sosiaalisissa tilanteissa?

10.20

II PROFILOINTI – Kun keho ja mieli kertovat itsestään

12.00

Lounas

12.45

III SUUNNITTELU – Ennalta tunnistettu tulevaisuus syntyy tiedostavan ajattelun avulla

13.50

Tauko

14.00

IV VAIKUTTAMISPROSESSI – Matka mieleen, tie tietoon

Samuli Järvinen, NUUH Oy

16.00

Koulutus päättyy

Asiantuntijat

Samuli Järvinen

hpj
NUUH Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360

asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.