



ARK SKILLS CORP



Speed Up™  
**Body Language  
& Microexpressions**

Radical Negotiator™ range  
- advanced workshop

1 day training +  
individual prework  
and follow-up +  
practical handbook



ARK SKILLS CORP

[www.ark-skills.com](http://www.ark-skills.com)

## Opis szkolenia

*Jak szybko rozpoznać blef?*

*Jak kontrolować własne sygnały niewerbalne?*

*Jak usłyszeć to co nigdy nie zostało głośno wypowiedziane?*

Język ciała jest jednym z elementów komunikacji niewerbalnej, czyli komunikacji bezsłownej. Naukowcy odnotowali prawie milion niewerbalnych wskazówek i sygnałów. Aby komunikację uznać za efektywną, konieczna jest świadomość własnego języka ciała i jego spójności z wypowiedzianymi słowami. Właściwa mowa ciała jest niezwykle istotnym narzędziem osób występujących publicznie, ale także menadżerów czy właścicieli firm. Z drugiej strony, umiejętność czytania komunikacji niewerbalnej, pozwala na kontrolowanie sytuacji w wielu obszarach życia społecznego. Jest niezbędną kompetencją sprzedawców, kupców, pośredników czy innych przedstawicieli dowolnej organizacji. Rozwijanie umiejętności analizowania mowy ciała jest jednym z najważniejszych zadań osób prowadzących negocjacje, mediacje, podejmujących istotne biznesowe decyzje. Niewprawiona osoba nie jest w stanie podjąć temu zadaniu. Potrafi jedynie rejestrować, często mylnie, ogólne wrażenie. Odczytywanie prawdziwych intencji dzięki sygnałom niewerbalnym przydaje się także w trudnych życiowych sytuacjach, konfliktach, sprawach sądowych, niebezpiecznych i nieoczekiwanych przypadkach. Czytanie mowy ciała pozwala odzyskać kontrolę nad sytuacją, urealnienia relację, zabezpiecza przed wykorzystaniem, zmanipulowaniem.

Efektywna komunikacja, której język ciała jest częścią, nie jest procesem łatwym, a tym bardziej automatycznym. Dobra komunikacja jest podstawowym warunkiem i narzędziem każdego działania zespołowego. Umożliwia sprawne realizowanie zadań, ułatwia procesy podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów. Jest podstawowym narzędziem rozwiązywania konfliktów. Bez efektywnej komunikacji trudno myśleć o jakimkolwiek społecznym działaniu. Początkowo uważano, że komunikacja interpersonalna dotyczy jedynie kwestii związanych z wykorzystaniem systemu językowego w regulacji kontaktów społecznych i kształtowaniu procesu interakcji. Późniejsze analizy i refleksje metodologiczne pogłębiły tematykę badawczą o komunikację niewerbalną. Jak wykazały badania, aż 90% informacji przekazywanych w trakcie konwersacji czerpana jest przy udziale albo wprost z sygnałów niewerbalnych.

Szkolenie BODY LANGUAGE & MICROEXPRESSIONS™ uczy najważniejszych zasad komunikacji niewerbalnej, zarówno od strony nadawcy jak i odbiorcy. Program został oparty o uznane badania Paula Ekmana, publikacje takich ekspertów jak Joe Navarro, Allana i Barbary Peace doświadczenia własne trenera, który jest zawodowym negocjatorem. Ważnym elementem szkolenia jest nauka rozpoznania blefu na podstawie odkrytych przez Haggarda and Isaacs mimowolnych skurczów mięśni twarzy (mikroekspresji).

### Korzyści dla uczestnika

- Nauka zarządzania kontekstem, przestrzenią, czasem prowadzonych rozmów.
- Nauka czytania emocji i prawdziwych intencji na podstawie gestów.
- Nauka rozpoznawania prawdziwych emocji i blefu, na podstawie mikroekspresji twarzy.
- Nauka kontrolowania własnych emocji oraz ograniczania ich ekspresji.
- Nauka wpływania na emocje adwersarza poprzez własną postawę, gesty i ton głosu.
- Zwiększenie świadomości wpływu dotyku na relację, także biznesową.
- Nauka umiejętności radzenia sobie z próbami dominacji w relacjach biznesowych.

### Korzyści dla organizacji

- Poprawa autoprezentacji i lepsze reprezentowanie organizacji przez jej przedstawicieli.
- Widoczny wzrost pewności siebie uczestnika w kontakcie z otoczeniem biznesowym.
- Wzmocnienie autorytetu organizacji poprzez doskonalenie postawy jej reprezentantów.
- Wzrost wyników dzięki lepszemu czytaniu prawdziwych intencji adwersarza.

## Harmonogram

Od	Do	Temat
9:00	09:15	<b>Wprowadzenie do szkolenia</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przedstawienie celów i programu szkolenia.</li> <li>• Cele indywidualne uczestników.</li> <li>• Pre – test.</li> </ul>
9:15	10:30	<b>Proksemika – wpływ przestrzeni</b> <p>Współczesny menedżer rytuały przestrzenne powinien postrzegać jako obszar wyznaczony przez osobę lub grupę osób, w którym zachodzą różnego rodzaju działania, wypełniające tę przestrzeń. Najważniejsze kwestie modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wpływ przestrzeni na efekt prowadzonych rozmów.</li> <li>• Usadowienie adwersarza i radzenie sobie z niekorzystnym kontekstem.</li> <li>• Dystans do rozmówcy, a emocje.</li> </ul>
10:45	12:00	<b>Kinezyka – prawda ciała</b> <p>Uczony Artur Mehrabian odkrył, że podczas pierwszego spotkania tylko 7% znaczenia danej wiadomości zawarte jest w słowach, 38% w brzmieniu i modulacji głosu, a 55% w aktach niewerbalnych. Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy z faktu, że często przyczyną fiaska w negocjacjach czy sprzedaży jest ich język ciała. Najważniejsze kwestie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestykulacja wspierająca, lub umniejszająca siłę argumentów.</li> <li>• Mikroekspresje zdradzające prawdziwe emocje adwersarza.</li> <li>• Postawa pełna pewności siebie.</li> </ul>
12:15	13:30	<b>Aktywny trening z zapisem i analizą video</b> <p>Moduł ma na celu obserwację i korektę mowy ciała u uczestników podczas ćwiczeń negocjacyjnych. Najważniejsze kwestie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontrolowanie emocji podczas rozmów.</li> <li>• Celowe wpływanie na emocje adwersarza.</li> <li>• Styl deklarowany, a styl prezentowany.</li> </ul>
13:30	14:00	<b>Przerwa obiadowa</b>
14:00	15:15	<b>Haptyka – siła dotyku</b> <p>U twardych negocjatorów zauważa się skłonność do przekraczania granicy intymnej adwersarza. Dotyk ma na celu zdeprymować, zdominować lub rozproszyć. Moduł ma na celu naukę radzenia sobie w takich sytuacjach. Najważniejsze kwestie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfekcyjny uścisk dłoni.</li> <li>• Próby zdominowania, jak sobie z nimi radzić.</li> <li>• Asertywność w sytuacjach dominacji.</li> </ul>
15:30	16:00	<b>Podsumowanie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pytania.</li> <li>• Post – test.</li> <li>• Rozdanie certyfikatów.</li> </ul>

## Metody szkoleniowe

Program szkolenia został skonstruowany według najlepszych praktyk uczenia dorosłych z uwzględnieniem aspektów psychologicznych, społecznych i różnic indywidualnych. Wyznaczniki jakości szkolenia Body Language & Microexpressions™ to:

- Szkolenie prowadzone jest w ponad 50% metodami warsztatowymi.
- Zapis i analiza video w trakcie szkolenia umożliwia na ocenę mowy ciała uczestników.
- Szkolenie przygotował i prowadzi ekspert mowy ciała z ponad 20 letnim doświadczeniem w negocjacjach na najwyższym szczeblu.

Techniki i ćwiczenia zastosowane w programie szkolenia:

- Case studies.
- Ćwiczenia z obserwatorem typu akwarium.
- Odgrywanie ról.
- Gry i symulacje.
- Ankiety i testy.
- Zapis i analiza video.
- Miniwykłady, prezentacje.

## Prowadzenie

Szkolenie prowadzi Marcin Sebastian Rogowski, zawodowy negocjator, czołowy ekspert twardych negocjacji w Polsce. Prowadził negocjacje handlowe, międzykulturowe i międzynarodowe o sumie kilkuset mln euro. Uczestnik negocjacji biznesowych, społecznych i politycznych na najwyższym szczeblu.

Jest autorem kilkudziesięciu publikacji m.in. dla Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie, World Business Class Magazine. Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych z takimi autorytetami wywierania wpływu jak Roger Dawson, Brian Tracy, Richard Denny czy Robert Cialdini.

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label w branży budowlanej. Posiada ponad 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów, kupców i sprzedawców czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąca godzin rocznie. Od 2014 roku szkoli przyszłych trenerów negocjacji. Jest konsultantem wielu znanych firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców.

Do jego stałych klientów należą:

Astra Zeneca, Play, Grupa Nowy Styl, RR Donnelley Europe, ORBIS S.A., Grupa ACCOR, SPS Handel S.A., MCKB, Bramy Wiśniowski, Selena S.A., Danfoss Poland, Grupa LOTOS, Kopalnia Soli Wieliczka S.A., Adampol S.A., Hussar Gruppa S.A., Sheraton Hotels, Brytyjsko - Polska Izba Handlowa, 9livesdata Poland, JBB, Integer S.A., Best Western Hotels, Sofitel Hotels, Mercure Hotels, Nidec Motors, Carrefour, Makro, Polpharma, Kinnarps, Wilson & Brown, Klepierre Poland, Polar Logistics, Bireta, Duka Shops, Aluprof S.A., Nord Logistic, Burger King, Stena Line, Mieszko, Elmontaż, Van Dalhen, BZK, Antal International, Hempel Paints, Hilton Hotels, Kompania Piwowarska, Novotel Hotels, Werner Kenkel, Johnson & Johnson, Isover, Żabka Polska, Luxmed, Polfarma.

### Rekomendacje

„Szkolenie przygotowane i prowadzone na wysokim poziomie merytorycznym. Udział w nim pozwolił nam zaoszczędzić kwoty wielokrotnie przekraczające inwestycję w szkolenie. Z przyjemnością polecam firmę Ark Skills Corporation i szkolenie prowadzone przez Marcina Sebastiana Rogowskiego”

**Piotr Grabowicz, Prezes Zarządu MCKB**

„Szkolenie przyniosło znaczne oszczędności w zakupach i przełożyło się na wzrost profesjonalizmu pracowników. Było bardzo dobrze przygotowane i poprowadzone przez trenera. Z przyjemnością polecam firmę i osobę trenera -Marcina Sebastiana Rogowskiego do wszelkich projektów szkoleniowych”

**Andrzej Salomon, Dyrektor zakupów Bramy Wiśniowski S.A.**

„Bardzo dobrze przygotowane i przeprowadzone szkolenie, serdecznie polecam Marcina Sebastiana Rogowskiego jako trenera charyzmatycznego, ale przede wszystkim posiadającego unikalną, ekspercką wiedzę”

**Maciej Pawlak, Dyrektor sprzedaży BEVO –technologie basenowe**

„Z przyjemnością rekomenduję firmę ARK Skills Corp na podstawie szkolenia zamkniętego realizowanego dla naszych pracowników. Szkolenie zostało przeprowadzone zgodnie z ustalonym harmonogramem, a firma ARK Skills Corp dała się poznać jako rzetelny i profesjonalny organizator szkoleń tematycznych”

**Joanna Miller, Manager ds. Projektów HR w „Sklejka-Pisz” PAGED SA**

„Z pewnością możemy stwierdzić, że szkolenia prowadzone przez ARK Skills Corporation prezentują zupełnie nową jakość na rynku szkoleniowym. Szkolenie spełniło oczekiwania naszych pracowników, zarówno pod kątem organizacyjnym, jak i merytorycznym. Potwierdzeniem są ankiety oceny szkolenia, wypełnione przez uczestników. Uwagi wymaga również ogromny stopień profesjonalizmu i skrupulatności z jakim zostały przygotowane materiały szkoleniowe. Wysoka jakość usługi pozwala nam udzielić powyższych rekomendacji.

**Radosław Raczkowski, współwłaściciel RAK-BUD**

„Oceniam szkolenie bardzo wysoko, jako profesjonalne przygotowane i prowadzone. Materiały szkoleniowe przygotowane zostały bardzo profesjonalnie. Zawarte w nich treści szeroko traktują temat, zawierają zarówno wiele ćwiczeń jak i podstawy teoretyczne.”

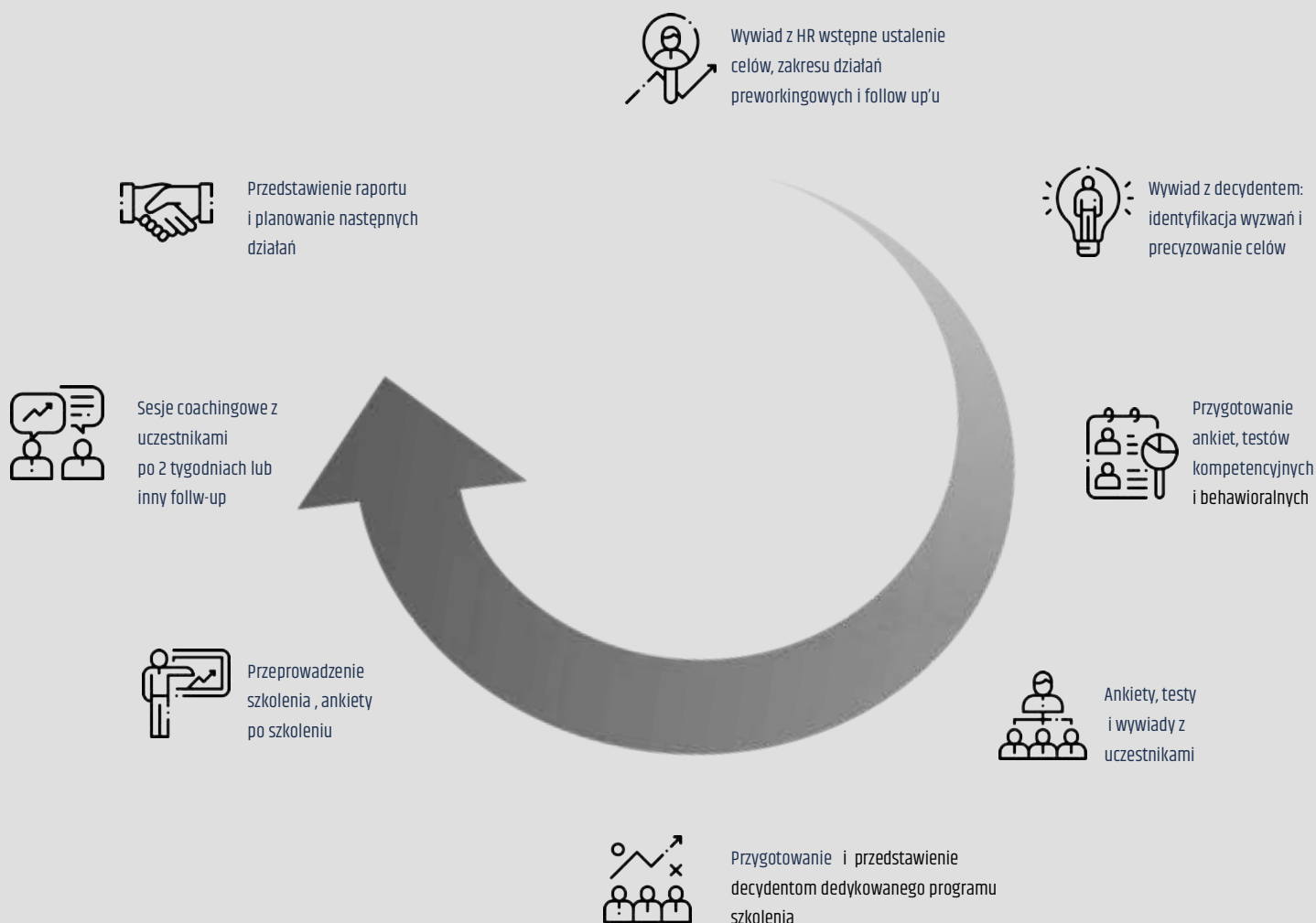
**Monika Pisarkiewicz, Specjalista ds. zarządzania personelem, Arcelor Mittal**

„Współpraca z firmą zarówno w trakcie organizacji, planowania, jak i przeprowadzenia warsztatów przebiegała bardzo sprawnie. Szkolenie spełniło w pełni oczekiwania pracowników. Polecamy firmę ARK – Skills, jako profesjonalnego partnera szkoleniowego.”

**Katarzyna Zarzycka, Manager marketingu i PR, GRUPA NOWY STYL**

## Jak pracujemy

Projekty rozwojowe z dobrze zaplanowanymi działaniami około-szkoleniowymi wyróżniają się wydłużeniem okresu pozytywnej motywacji uczestników oraz większym wzrostem i stabilnością rozwijanych kompetencji. Dzięki systemowemu działaniu każdy uczestnik wspierany jest w procesie zmiany przez okres minimum miesiąca. Co więcej, na życzenie, dział HRM otrzymuje istotne informacje o grupie, poszczególnych uczestnikach oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań, zgodnie z poniższym cyklem:



Na rynku szkoleniowym wiele firm konkuruje ze sobą o pozycję. Co ma zrobić decydent, który chce wybrać najlepszą ofertę szkoleniową dla siebie lub swoich pracowników? Na co powinien zwrócić uwagę? Przede wszystkim na trzy istotne kwestie:

1. Po pierwsze trener! Należy bacznie się przyjrzeć kompetencjom trenera, który powinien mieć praktyczne doświadczenie w obszarze szkolenia, ale także być specjalistą uczenia dorosłych. Nie ma nic gorszego niż trener teoretyk, irytujący lub zanudzający uczestników przeciągającym się wykładem.
2. Bardzo ważny jest dostosowany do grupy, zróżnicowany i sprawdzony program szkoleniowy. W uczeniu dorosłych niezwykle istotne dla efektywności mają właściwie dobrane metody szkoleniowe. Program oparty w głównej mierze na metodach podawczych – wykład, prezentacja – to najkrótsza droga do nietrafionej inwestycji.
3. Doświadczenie firmy szkoleniowej. W końcu to ona bierze na siebie odpowiedzialność za realizację projektu. W sytuacji losowej takiej jak na przykład nieoczekiwana absencja trenera, lub problem z salą czy cateringiem tylko profesjonalny dostawca szkoleń będzie w stanie poradzić sobie z trudnościami.

## Logistyka

W ramach szkolenia otwartego zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy
- Badanie potrzeb każdego uczestnika
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 16 osób
- Certyfikat w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement
- Przekąski i napoje w trakcie szkolenia

W ramach szkolenia zamkniętego zapewniamy dodatkowo:

- Consulting przed szkoleniem z działem HR
- Wywiad z managerem prowadzącym zespół
- Ankietę z każdym uczestnikiem szkolenia
- Dopasowanie programu do potrzeb i branży organizacji
- Pracę na ćwiczeniach zbliżonych do realnych wyzwań uczestników
- Asystę trenera – 2 tygodnie po szkoleniu
- Krótki raport po szkoleniu ze wskazaniem dalszych działań
- Zadowolenie uczestników, średnia z ankiet to zawsze powyżej 4,8 w skali 1 – 5

Ważność oferty – do 31.12.2020. Z uwagi na dyspozycyjność trenera prosimy o rezerwowanie terminów z min. miesięcznym wyprzedzeniem.

### Cennik szkoleń

Udział w szkoleniu otwartym / za uczestnika	990 zł + VAT
Szkolenie in – house, z dedykowanym programem dla grupy do 16 osób (1 dzień)	7 000 zł +VAT
Szkolenie in – house, z dedykowanym programem dla grupy do 16 osób (2 dni)	12 000 zł +VAT

Lista najbliższych edycji szkolenia otwartego oraz formularze zgłoszeniowe znajdują się na stronie:

<https://ark-skills.com/bodylanguage/>

Stronę możesz otworzyć skanując kod:

## Kontakt

Nr tel.: 723 347 350

Email: [office@ark-skills.com](mailto:office@ark-skills.com)

[www.ark-skills.com](http://www.ark-skills.com)



## Zgłoszenie

### Organizator:

Korporacja Umiejętności „ARKA”  
Tel. 723 347 350, email: [office@ark-skills.com](mailto:office@ark-skills.com)  
[www.ark-skills.com](http://www.ark-skills.com)

### Dane uczestnika:

Imię i nazwisko uczestnika:	
Nr tel.:	
Email:	
Data i miejsce:	

### Dane firmy

Nazwa firmy:	
Adres:	
Imię i nazwisko zgłaszającego:	
Nr tel.:	
Email:	
NIP:	

Prosimy o czytelne wypełnienie kwestionariusza i odesłanie na adres: [office@ark-skills.com](mailto:office@ark-skills.com). Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu. Zgłoszenia można także dokonać na stronie [www.ark-skills.com](http://www.ark-skills.com). W zakładce właściwego szkolenia znajdują się linki do najbliższych edycji.

Gwarantujemy miejsce na szkoleniu pod warunkiem wpłaty całości ceny minimum 14 dni przed datą szkolenia.

Podpis i pieczęćka zgłaszającego