

# UTBILDNING I MOTIVATION OCH PÅVERKAN

**Om du visste hur du kunde förutsäga, influera och påverka någons beteende, vad skulle du göra då?**

## **Kursens syfte:**

- Du förvärvar en högre prestationsnivå i din kommunikation med andra människor.
- Du identifierar de saker som startar en persons motivation och bibehåller den.
- Du förstår hur människor hanterar och behandlar given information och tar beslut

**Du kommer lära dig hur du förstår, förutsäger och påverkar beteenden.** Verktuget LAB Profile® som utbildningen bygger på är baserad på år av beteende och lingvistikforskning och praktiskt arbete med människor och organisationer. Det är en fördjupning av NLP:s metaprogram. Du behöver inte kunna någon NLP när du kommer. Föreställ dig vad du skulle kunna uträtta genom att identifiera hur du kan motivera någon annan i en enkel konversation! Du kommer också att lära dig precis hur du matchar med ditt språk för att tända intresse och entusiasm. Du lär dig de 6 motiveringsstartande språkmönstren och de 8 upprätthållande motivationsmönstren.

## **Kursinformation:**

**Datum:** 17-18 november och 2 december 2016

**Plats:** Knistad Herrgård utanför Skövde (2 timmar med tåg från Stockholm och 1 timme med tåg från Göteborg)

**Investering:** SEK 12 500,- exkl moms

**Ingår:** Kursmaterial, lunch, fika, internationellt certifikat i LAB Profile®

**Ingår inte:** Övernattning och middag

**Kursledare:** Birgitta Sjöstrand, Inre styrka AB och Erika Ekesbo Andrén, UTSIKT Affärsutveckling AB

**The LAB Profile®** Verktuget hjälper oss förstå och påverka olika beteenden. Det är inte en personlighets profil. Vi har alla olika beteende beroende på sammanhang. Om du är en duktig säljare vet du instinktivt att kunden kan ha ett visst beteende som plötsligt kan ändras när ni börjar prata om priset på det du säljer. Hur bra skulle det vara att kunna följa och påverka det beteendet? Vill du ha ett verktyg för att få ut mer information om en person under tjugo minuter, än man normalt får efter tjugo års äktenskap?

***Många i hela världen använder sig av verktuget för att slippa onödiga konflikter, få större gruppgemenskap, underlätta i förhandlingar, öka försäljningen, minska förändringsmotstånd och välja rätt person vid rekryteringar.***

### Ytterligare fördelar:

- Du etablerar bästa möjliga kommunikation med vem som helst
- Du minskar förändringsmotstånd i arbetssätt eller organisation
- Du anpassar dina budskap efter din målgrupp och tjänst eller produkt.
- Du hittar kundens motivation snabbare och därigenom förkortar säljcykeln och får ännu nöjdare kunder
- Du underlättar kommunikationen i tvister och förhandlingar
- Du förbättrar din professionella coaching
- Du skapa högpresterande team genom att hantera människors styrkor istället för att drabbas av deras svagheter.
- Du anställer personer med rätt profil för att motiverade utföra arbetsuppgifterna

Under utbildningen varvas teori och träning.

### Ur innehållet:

- Du lär dig lyssna efter och klart läsa av kroppsspråket på vad som är viktigast för en annan person.
- Du lär dig känna igen motivationsriktningen hos andra. Är de målorienterade eller problemlösare?
- Du lär dig påverka vid beslutsfattande
- Du lär dig influera och ta reda på hur någon vill organisera sitt jobb och andra kontexter
- Du lär dig hur du kan motivera vid förändringar.
- Du lär dig 6 startande motivationsmönster och
- Du lär dig 8 olika sätt att upprätthålla motivationen hos dig själv och andra.

Hör av dig med frågor eller **BOKA DIN PLATS IDAG!**

[birgitta@inrestyrka.se](mailto:birgitta@inrestyrka.se) eller tel: 070-491 19 06

### Vad säger andra som gått utbildningen för Birgitta:

Detta är en utbildning som ger dig många nya verktyg. Birgitta är professionell, intressant att lyssna på, spännande, klok och otroligt trevlig och generös. Kunskapen du förmedlade kan jag använda i ALLA relationer, kommunicera med min omgivning, hjälp att förstå mig själv men också andra. **Charlotte Wirén** Coach

Kursen är strukturerad, metodisk och uppföljande. Birgitta är rolig och kunnig. Det var bra med alla övningar. Viktigt att både lyssna och se! när man kommunicerar, jag kommer inte att kategorisera folk i speciella fack utan att veta kontext längre. **Gunilla Hagberg**, VD

Jag har lärt mig hur viktigt det är att vara medveten om egna och andras mönster och hur språkvalet inverkar på både beteende och motivation. **Lotta Adelstål**, Kommunikatör

Jag tog till min mest till och ifrån mönstret. Att problemfokuserade människor bara har ett annat perspektiv. Att man inte kan förvänta sig att de ska köpa en vision rakt av.

**Bonnie Roupé Geijer**, Entreprenör

Kursen har ändrat min förståelse av min språkanvändning som språkvetare för alltid då jag lättare kommer att förstå hur folk kommer till beslut och hur de tänker genom de ord och meningar de använder. **Inari Crol**, Språkvetare/informatör/kommunikatör

Jag tycker att det var intressant med en lite annan vinkling på förklaringsmodeller kring beteende än vad jag är van vid. Framför allt gillade jag avsnittet med om man har till- eller ifrån-mönster. Där fick jag många aha-upplevelser. Jag tycker också att det var bra att hela tiden tvingas tänka utifrån vilken kontext beteendet uppstår i – att man kan handla olika i olika kontext, inte att man *är* på ett visst sätt. **Helena Dahlin**, Rektor

Birgitta sätter strålkastaren på våra egna och andras mönster, på ett inspirerande, entusiastiskt, avdramatiserande och sist men inte minst underhållande sätt. Allvar och humor blandas på ett sätt så att fokus förstärks. Det bästa med utbildningen var helheten. Du går igenom olika beteendemönster som efterhand växer till en helhet.

Teorin blandat med de praktiska övningarna. Övningarna med de andra deltagarna som bollplank, genom att se deras mönster blev upplevelsen av sina egna mera tydlig.

**Håkan Pettersson**, NLP Master Practitioner

LAB Profilen erbjuder ett enkelt redskap för att förstå hur man pratar med människor på deras språk. Perfekt för att motivera andra och för att undvika missförstånd. Birgitta är en mästare att använda influerande språk som kan motivera vem som helst. Jag gillar att jag kan förstå beteenden bara genom att lyssna på språket. **Annika Törnlinde**, Inspiratör

Jag kommer att få fler uppdrag tack vare den här kursen. **Pernilla Vingårdh**, Konsult

TACK Birgitta för en givande & lärorik kurs i "Motiverande kommunikation". TACK för din inspiration, din strukturerade pedagogik och inte minst ditt lyssnande. **Du är vad du lär ut – vilket är detsamma som trovärdigt, intressant och användbart!** Och du Birgitta har verkligen bidragit till att jag nu kan ta ytterligare ett steg på min "bli-bättre-stege"! Både arbetsmässig och privat. **Mildred Stenberg**, Egen företagare Mer och mindre,

### **Bokningsregler gällande våra öppna utbildningar**

Din plats är reserverad för dig när vi har mottagit din anmälan och du betalt din faktura. I beloppet ingår material, fika, lunch och internationellt certifikat.

#### **Vid avbokning av kurs:**

- Vid avbokning senast fyra veckor före kursstart återbetalas 90 % av kursavgiften.
- Vid avbokning senast tre veckor före kursstart återbetalas 50 % av kursavgiften.
- Vid avbokning senare än tre veckor före kursstart sker ingen återbetalning av kursavgiften.
- Bokad kursplats kan överlåtas då det sker i samråd med Inre styrka AB.
- Vid sjukdom före kursstart eller under delar av kurs ges möjlighet att ta igen kursen vid senare tillfälle (för en extra avgift på 500 kr per dag), dock senast inom ett år efter påbörjad kurs. Kursavgiften återbetalas endast styrkt av ett läkarintyg.

#### **Reservation för ändringar**

Om någon kurs inte skulle samla tillräckligt många deltagare förbehåller vi oss rätten att skjuta upp eller ställa in kurs 14 dagar före kursstart. Givetvis erbjuds plats till nästkommande liknande kurs. Om inplanerad konsult blir sjuk och det inte går att ordna lämplig ersättare förbehåller vi oss också rätten att ställa in kursen. Inre styrka AB svarar inte för några kostnader som kan uppstå för deltagaren på grund av flyttad, ändrad eller inställd utbildning.