

---

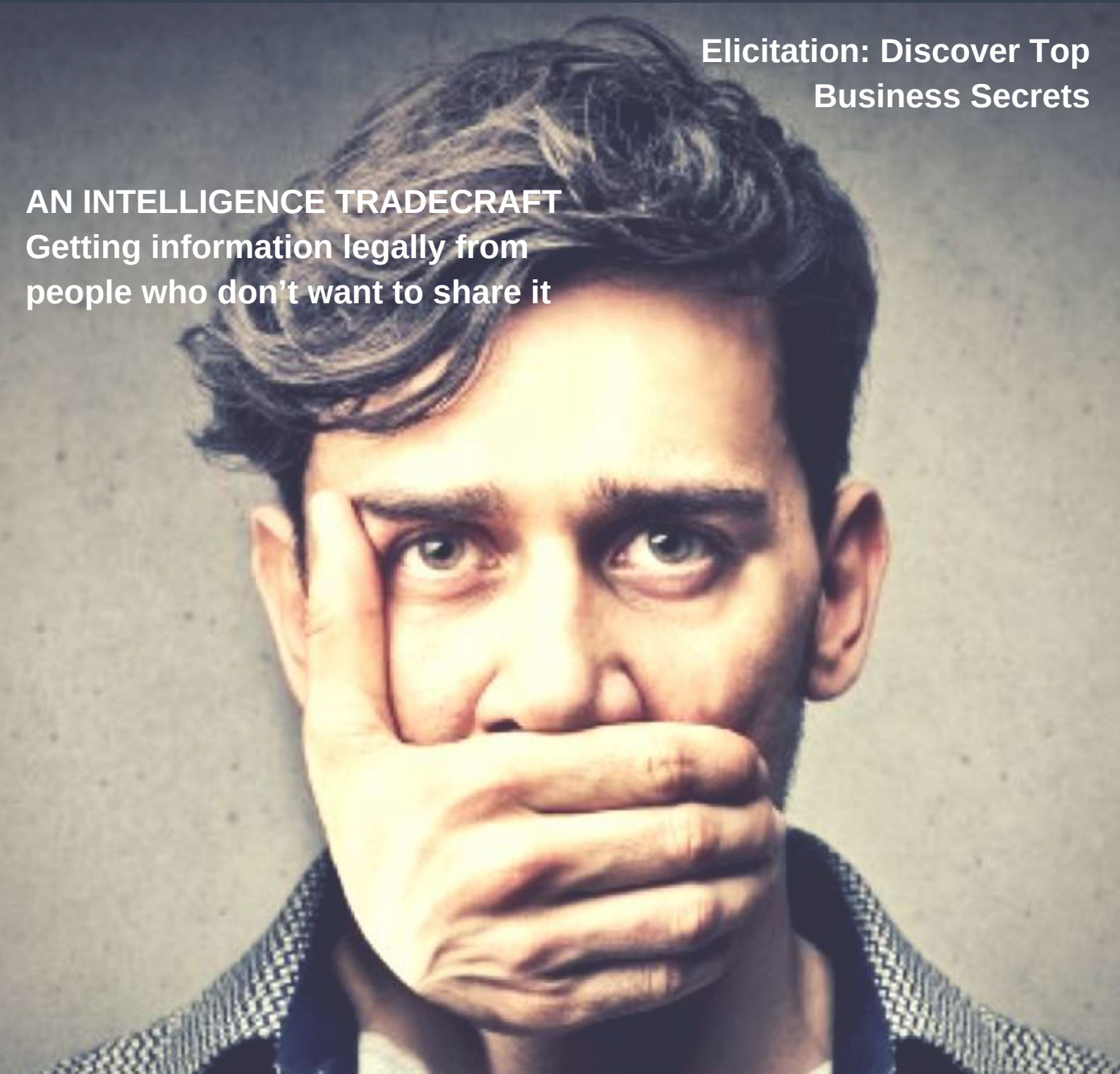
# ELICITATION TRAINING

---

CUM EȘTI TRAS DE LIMBĂ FĂRĂ SĂ ȘTII

Elicitation: Discover Top  
Business Secrets

**AN INTELLIGENCE TRADECRAFT**  
Getting information legally from  
people who don't want to share it



INSTITUTE OF BUSINESS  
COMPETITIVE INTELLIGENCE





# TRAINING TEHNICI DE ELICITATION

## HUMINT - HUMAN INTELLIGENCE

Fie ca sunteți conștienți sau nu, afacerea voastră concurează într-un mediu în care mai multe companii din topul Fortune 500 își recrutează specialiști din rândurile ex-ofițerilor de informații, specialiști ce practică **elicitation**, colectarea și analiza de Intelligence, dar și Counter Intelligence. Trăim în era Business Competitive Intelligence (Informații pentru Afaceri), unde, a fi cu o mutare înaintea concurenței presupune dezvăluirea secretelor sale și folosirea lor în propriul avantaj.

## ELICITATION NU ESTE O RARITATE

Mulți specialiști de Business & Competitive Intelligence sunt instruiți în **tehnici de elicitation**. Elicitation este o tehnică utilizată pentru a aduna informații într-un mod cât mai discret. Este o conversație cu un scop bine definit: să colecteze informații care nu sunt disponibile, nu sunt la îndemână, și să facă acest lucru fără să creeze suspiciuni cu privire la informațiile căutate.

## ELICITATION – O TEHNICĂ EFICIENTĂ DAR GREU DE REPERAT

Realizată de un culegător profesionist, elicitation va părea o simplă conversație profesională sau pur și simplu socializare. E foarte posibil să nu afli niciodată că ai fost o țintă și că ai furnizat informații semnificative pentru competiția ta.

## DESCRIERE TRAINING

Vrei să înveți să aplici tehnici de Elicitation dar și cum să le contracarezi ? Cursul de Elicitation constă într-un pachet de prelegeri și exerciții individuale sau de grup, menite să inițieze participantul în aplicarea unui set de bază de tehnici de elicitation, precum și să-i ofere cadrul dezvoltării abilităților de culegător de informații prin efort individual și cu ajutorul materialelor de curs. Absolvenții Cursului de Elicitation vor putea să folosească abilitățile dobândite în orice contact interpersonal, de ordin profesional sau privat.

## AUDIENȚA

Datorită aplicabilității foarte vaste a procesului de Elicitation, atât în plan profesional cât și personal, acest curs se adresează oricăror persoane cu atribuții de serviciu care implică diverse contacte cu persoane din exteriorul companiei (management, vânzări, informații pentru afaceri (Competitive Intelligence), resurse umane, relații publice, audit, anti-fraudă, asigurări, marketing) sau care doresc să-și dezvolte abilitățile personale în obținerea de informații de la interlocutori (fără ca aceștia să conștientizeze divulgarea informațiilor).





## OBIECTIVE

Participanții la curs:

- Vor putea identifica vulnerabilitățile unui interlocutor în raport cu fiecare tehnică de Elicitation;
- Vor putea aplica tehnici distincte de Elicitation;
- Vor conștientiza aria de aplicabilitate a procedurii Elicitation în raport cu alte metode de culegere de informații;
- Vor recunoaște intenția de utilizarea a unei tehnici de Elicitation împotriva propriei persoane sau a altora.

## AGENDA

- Ce este Elicitation și cum funcționează;
- Caracteristicile umane exploatate prin Elicitation;
- Procesul de Elicitation;
- Relația dintre culegător și sursa lui; tipuri de surse umane;
- Tehnici de Elicitation - tehnici conversaționale de culegere a informațiilor din surse umane;
- Identificarea tentativelor de Elicitation și a modalităților de răspuns - tehnici defensive (Counter Elicitation)
- Aspecte etice ale metodei de Elicitation.
- Aplicații practice.

## TRAINER - IONUT CORDUNEANU

Consultant în informații pentru afaceri (Business/Competitive Intelligence) din 2011, după o carieră de zece ani în domeniul Intelligence guvernamental, este membru al Strategic & Competitive Intelligence Professionals (scip.org), urmează studii doctorale în domeniul Business/Competitive Intelligence și este trainer autorizat, livrând în mod curent cursuri în domeniul Informațiilor pentru Afaceri. În portofoliul de clienți al companiei sale (ICSS) se regăsesc companii române și multinaționale de top, care au beneficiat de servicii de Intelligence pentru dezvoltarea operațiunilor de business în România, Balcani, Orientul Mijlociu, Asia Centrală și Africa.

Durata: 1 zi (09:00 - 17:00)

Numar participanti: maxim 12

Înscrieri:

+40213146556

office@ibci.ro

