

ROZWIJANIE UMIEJĘTNOŚCI ROZSTRZYGANIA KONFLIKTÓW W SYTUACJACH ZAWODOWYCH ORAZ FUNKCJONALNEJ KOMUNIKACJI W TRAKCIE SPORÓW

WAŻNE INFORMACJE O SZKOLENIU:

- Mediacje, strategie rozstrzygania konfliktów to umiejętności, których można się nauczyć. Spory, konflikty w relacjach są nieuniknione, różnice pojawiają się wcześniej czy później w każdej grupie. Dodatkowo, kryzysy są niezbędne do rozwoju kompetencji społecznych każdego współpracownika w zespole. W każdym konflikcie tkwi zarówno siła rozwoju oraz siła destrukcji, ale co przeważy? *Decyduje o tym sposób, w jaki dany spór zostanie rozstrzygnięty.*
- **Podczas proponowanego szkolenia zaprezentujemy sposoby przekształcania konfliktów w pozytywną motywację do rozwijania relacji oraz zwiększania kompetencji zawodowych.** Wskażemy techniki rozwiązywania konfliktów oraz efektywne sposoby komunikacji w emocjach. Podpowiemy, jak dzięki umiejętności rozwiązywania konfliktów oraz prawidłowej komunikacji można realizować efektywnie swoje cele, zadania stawiane przez zwierzchników. Zajęcia realizować będziemy w formule warsztatowej, uczestnicy będą wykonywać praktyczne ćwiczenia, poznają praktyczne zastosowania pozyskanej wiedzy wraz z informacją zwrotną od prowadzącego.

CELE I KORZYŚCI:

- Główne cele:
 - Poznanie koncepcji efektywnej komunikacji z innymi ludźmi w trudnych dla nich, konfliktowych sytuacjach zawodowych.
 - Nabycie, wzmocnienie umiejętności komunikacji, zapobiegania nieporozumieniom i rozwiązywania sporów.
- Korzyści dla uczestników:
 - Rozwiniesz własne kompetencje zawodowych, poprzez wzmocnienie umiejętności rozstrzygania konfliktów, umiejętności zmniejszenia napięć w relacjach z współpracownikami.
 - Zwiększysz własną sprawczość, poczucie pewności siebie w trudnych sytuacjach zawodowych.
 - Zwiększysz umiejętności pozytywnego wpływu na postawy swoich współpracowników,
 - Zwiększysz kontrolę nad poziomem zaangażowania swojego zespołu.
 - Zwiększysz umiejętności funkcjonalnego rozwiązywania trudnych sytuacji w zespole.
- Korzyści dla organizacji, instytucji w których pracują uczestnicy szkolenia:
 - Zwiększenie efektywności i wydajności i produktywności współpracowników, dzięki zastosowaniu skutecznych narzędzi radzenia sobie z konfliktem.
 - Zwiększenie zaangażowania pracowników w zespołową realizację projektów firmy, instytucji, organizacji.
 - Zwiększenie zaangażowania pracowników w zespołową realizację projektów Instytucji.

PROGRAM:

1. Analiza sytuacji konfliktowej:

- Konflikt w miejscu pracy – przyczyny, źródła.
- Najczęstsze spory w relacjach zawodowych czyli o co się kłócimy?

- Specyfika relacji menadżer-podwładny, czyli różne rozumienie ról zawodowych
- Pozytywne strony nieporozumień czyli trzy sposoby jak wypracować akceptowalne dla wszystkich rozwiązanie.
- Dlaczego skutki konfliktów pogarszają Nasze relacje z współpracownikami, pomimo, że bardzo tego unikamy? – kilka oczywistych faktów
- Dlaczego konflikty rozwijają nasze relacje?, czyli analiza kilku praktycznych przykładów zakończeń konfliktów.

2. Czy możemy uniknąć sporów w zespole?

- Gasimy konflikt w zespole nim się ujawni czyli jak pokonać dysfunkcje wg P. Lencioni.
- Skuteczne sposoby tworzenia warunków współpracy w zespole jako efektywna droga do sukcesu w rozwiązywaniu konfliktów.
- Cztery proste sposoby na wypracowanie trybu współpracy w zespole przy pracy nad projektem.

3. Strategie rozwiązywanie konfliktów, rodzaje i dynamika sporów.

- Mamy już konflikt i co dalej, analiza kilku skutecznych sposobów reakcji na spór?
- **Mój współpracownik w zespole to KONKURENT CZY PRZYJACIEL?**
- Korzyści ze współpracy vs korzyści z rywalizacji przy realizacji zadań.
- Trudny współpracownik czy osoba w trudnej sytuacji? Sposoby rozumienia czyis trudnych dla Nas zachowań.
- Czy być wymagającym szefem czy osobą w dobrych relacjach z współpracownikami, a może nie trzeba wybierać?
- Model Thomasa-Kilmanna - proste strategii deeskalacji konfliktu.
- Formułowanie komunikatów prowadzących do porozumienia, czyli co zrobić by być zrozumianym.
- Jestem Wściekła, czy można dogadać się z kimś w emocjach?
- Trudne rozmowy ze współpracownikami czyli Stań Wprost do konfrontacji.
- Komunikowanie się z osobą z silnymi własnymi przekonaniem, swoim zdaniem na temat przedmiotu sporu
- Tworzenie dobrych argumentów do wypracowania porozumienia z drugą osobą. Praktyczne sposoby.
- Jak przeciwdziałać, technikom manipulacji stosowanym przez współpracowników.

4. Podsumowanie warsztatu.

- Sesja pytań, odpowiedzi, dyskusji.
- Karty Akcji.

ADRESACI:

Menadżerowie oraz pracownicy różnego rodzaju zespołów, którzy spotykają się z konfliktami, sporami w zespołach roboczych.

PROWADZĄCY:

Psycholog organizacji, Konsultant biznesowy, Coach, Trener. Doradza w obszarach związanych z projektowaniem i zarządzaniem Kulturą Organizacji w firmach, traktując ją jako czynnik budujący poziom zaangażowania pracowników. Specjalizuje się w aspektach związanych z relacjami międzyludzkim. Szczególnie pomaga w rozwoju efektywnych narzędzi kierowania: skuteczna wielowymiarowa komunikacja, rozwiązywanie konfliktów, zarządzanie emocjami, techniki wywierania wpływu. Jest Trenerem z wieloletnim doświadczeniem praktycznym. Od kilku lat stale współpracuje z firmami finansowymi, branży TSL, administracji publicznej - prowadząc konsultacje, coaching, regularne szkolenia wspierające i pod noszące efektywność codziennej pracy pracowników tych firm. Współpracuje jako wykładowca z Uniwersytetem SWPS, prowadzi zajęcia dla studentów wydziału psychologii w Sopocie na kierunku psychologia biznesu i organizacji, w przedmiotach psychologia relacji biznesowych oraz komunikacja w procesach sprzedażowych.

Rozwijanie umiejętności rozstrzygania konfliktów w sytuacjach zawodowych oraz funkcjonalnej komunikacji w trakcie sporów



Szkolenie będziemy realizowali w formie webinarium on line.



8 kwietnia 2025 r.

Szkolenie w godzinach 10:00-14:00



Cena: 449 PLN netto/os. Przy zgłoszeniach do 25 marca 2025 r. cena wynosi: 409 PLN netto/os. Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

CENA zawiera: udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia.

DANE DO KONTAKTU: Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej im. Jerzego Regulskiego, Centrum Mazowsze; ul. Jelinka 6, 01-646 Warszawa; tel. 533 721 103; szkolenia@frdl.org.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

Nazwa i adres nabywcy
(dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. **Imię i nazwisko uczestnika**, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. **Imię i nazwisko uczestnika**, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK

NIE

Proszę o przesłanie faktury na adres mailowy:

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy:

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora www.frdl.mazowsze.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przesyłać do 2 kwietnia 2025 r.

UWAGA! Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____