



UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

oferta szkolenia otwartego

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne narzędzia i wiedzę, które pozwolą im na skuteczne komunikowanie się, efektywne negocjowanie, konstruktywne rozwiązywanie konfliktów i asertywne reagowanie w miejscu pracy. Dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy rozwiną kompetencje interpersonalne, które pozwalają na budowanie pozytywnych relacji, efektywną współpracę i radzenie sobie w trudnych sytuacjach komunikacyjnych i konfliktowych.

Program szkolenia obejmuje również techniki deeskalacji, rozpoznawanie manipulacji i wykorzystanie emocji w konflikcie. Uczestnicy zapoznają się również z filozofią Porozumienia bez Przemocy i narzędziami wspierającymi efektywną współpracę.

Rezultaty - po szkoleniu uczestnicy będą:

- ✓ Prowadzić negocjacje oparte na interesach.
- ✓ Stosować techniki budowania porozumienia.
- ✓ Radzić sobie z trudnymi emocjami, zarówno własnymi, jak i drugiej strony.
- ✓ Skutecznie radzić sobie z presją i obroną swoich granic w sytuacjach konfliktowych.

Prowadzący:
Łukasz Kukorowski

Liczebność grupy:
3 – 5 osób

Termin realizacji:
12-13.06.2025 r.

Czas trwania:
**2 dni szkoleniowe
9:00-16:00**

Miejsce realizacji:
**ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań**

OPEN
Konsultacje i Szkolenia
Ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań

Julita
tel. 881 036 989

www.open-szkolenia.pl



PRZYGOTOWANIE:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł lepiej dopasować treść i ćwiczenia, które będą omawiane podczas szkolenia.

PROFIL UCZESTNIKA:

Szkolenie jest skierowane do wszystkich osób pragnących doskonalić umiejętności interpersonalne i radzenia sobie w trudnych sytuacjach. Szczególnie skorzystają z niego Ci, którzy na co dzień mierzą się z wyzwaniami komunikacyjnymi i konfliktami. Niezależnie od stanowiska, szkolenie to dostarcza praktycznych narzędzi do budowania pozytywnych relacji, efektywnej komunikacji i konstruktywnego rozwiązywania sporów, co przekłada się na lepszą atmosferę pracy i wyższą efektywność.

SPOSÓB PRACY:

Szkolenie zostało zaprojektowane w taki sposób, aby aktywnie angażować uczestników i umożliwić im zdobywanie praktycznych umiejętności poprzez:

- ✓ **Case study** – pracujemy na przykładach rzeczywistych problemów, które ilustrują konkretne wyzwania i sposoby ich rozwiązywania.
- ✓ **Ćwiczenia indywidualne i zespołowe** – uczestnicy mają możliwość praktycznego zastosowania wiedzy, a po zakończeniu każdego ćwiczenia otrzymują szczegółową informację zwrotną. Wszystkie wnioski są zapisywane na flipcharcie i udostępniane w formie prezentacji.
- ✓ **Wymiana doświadczeń** – zachęcamy uczestników do dzielenia się swoimi obserwacjami i przykładami z pracy, a moderowane dyskusje grupowe pozwalają na wymianę dobrych praktyk.
- ✓ **Interaktywne mini-wykłady** – krótkie, angażujące prezentacje dostarczają niezbędnej wiedzy teoretycznej w przystępnej formie, stanowiąc bazę do dalszych ćwiczeń.

Dzięki tym metodom uczestnicy nie tylko otrzymują informacje, ale przede wszystkim samodzielnie budują zestaw **narzędzi i dobrych praktyk**, które będą mogli wykorzystać w codziennej pracy.

ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA SZKOLENIA:

1. Znaczenie negocjacji i rozwiązywania konfliktów w nowoczesnym środowisku pracy	<ul style="list-style-type: none"> Definicja i rodzaje konfliktu Koło konfliktu Moore'a Dynamika konfliktu: eskalacja, deeskalacja Techniki i strategie deeskalacji.
2. Podstawy negocjacji	<ul style="list-style-type: none"> Etapy procesu negocjacyjnego Negocjacje oparte o interesy BATNA, WATNA Zasady i techniki prowadzenia negocjacji Określanie celów negocjacyjnych.
3. Argumentacja i budowanie porozumienia w negocjacjach	<ul style="list-style-type: none"> Podstawy dobrego kontaktu Techniki językowe (metafory, porównania, język korzyści, storytelling) Techniki oparte na emocjach (wzbudzanie pozytywnych emocji, empatia i budowanie relacji) Techniki budowania porozumienia (pierwsze wrażenie, komunikacja WPROST).
4. Style negocjacyjne i komunikacja w negocjacjach	<ul style="list-style-type: none"> Identyfikacja własnego stylu negocjacyjnego – Test Thomasa-Kilmanna) Mocne i słabe strony danego stylu Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach Aktywne słuchanie, zadawanie pytań, parafrazowanie.
5. Emocje w konflikcie	<ul style="list-style-type: none"> Definicja i rola emocji w konflikcie Radzenie sobie z trudnymi emocjami. Technika etykietowania emocji partnera. Techniki kontrolowania własnych reakcji emocjonalnych. Role play: konstruktywne wykorzystanie emocji w negocjacjach i konflikcie.
6. Porozumienie bez przemocy w konflikcie	<ul style="list-style-type: none"> Budowanie relacji opartej na zaufaniu i wzajemnym szacunku Filozofia NVC: Empatia, autentyczność, odpowiedzialność za własne uczucia i potrzeby. "Język Żyrafy" i "Język Szakala" Cztery komponenty NVC – Obserwacja, Uczucia, Potrzeby, Prośba.
7. Asertywna komunikacja	<ul style="list-style-type: none"> Wprowadzenie do asertywności Techniki asertywnej odmowy, Zamiana oceny na opinię Radzenie sobie z presją, obrona granic.

8. Manipulacja – rozpoznawanie i obrona

- Różnica między perswazją, a manipulacją
- Techniki obrony przed manipulacją
- Reguły wpływu społecznego.

PODSUMOWANIE:



- **dyskusja podsumowująca,**
- wręczenie uczestnikom **certyfiatów** ukończenia szkolenia,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć,
- w razie dodatkowych pytań po oficjalnym zakończeniu szkolenia **trener jest do dyspozycji** uczestników i udziela indywidualnych informacji zwrotnych.

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

Czas trwania szkolenia:	2 dni szkoleniowe – 9:00-16:00
Liczebność grupy:	3 - 5 osób
Termin:	12-13.06.2025 r.
Miejsce:	Siedziba firmy OPEN, ul. Serbska 6a/1, 61-696 Poznań
Cena:	1650 PLN +23% VAT
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"> • diagnozę potrzeb w formie ankiety online skierowanej do uczestników przed szkoleniem, • przeprowadzenie zajęć przez trenera z wieloletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej – ćwiczenia –> wnioski, • materiały drukowane i elektroniczne będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć, • po zakończeniu szkolenia trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).
Płatność:	Fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy dzień po realizacji z terminem płatności 7 dni.

Zapraszam do kontaktu:
Julita Gotkowicz- Żok
 tel. 881 036 989
julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (kliknij w ikonę poniżej):



CO NAS WYRÓŻNIA:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy to doświadczeni praktycy, którzy gwarantują najwyższy poziom merytoryczny i jakość prowadzonych zajęć.
- ✓ **Elastyczność programu** – treści szkoleniowe są dostosowywane do potrzeb uczestników na podstawie wypełnionych wcześniej ankiet, dzięki czemu szkolenie jest w pełni dopasowane do oczekiwań.
- ✓ **Kameralne grupy szkoleniowe** – pracujemy w małych grupach (3–5 osób), co umożliwia każdemu uczestnikowi aktywny udział w ćwiczeniach i otrzymanie indywidualnej informacji zwrotnej.
- ✓ **Praktyczny charakter szkolenia** – podczas warsztatów koncentrujemy się na ćwiczeniach i analizie realnych sytuacji zawodowych, co zapewnia natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy.
- ✓ **Wygodny dostęp do materiałów** – wszyscy uczestnicy otrzymują dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem naszej platformy online „Strefa Klienta OPEN”.
- ✓ **Dogodne warunki płatności** – fakturę za szkolenie wystawiamy w dniu realizacji z 7-dniowym terminem płatności.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma posiada certyfikat jakości Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych Polskiej Izby Firm Szkoleniowych SUS 2.0.
- ✓ **Doświadczenie firmy** – posiadamy bogate doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dla różnych organizacji, od MŚP po międzynarodowe korporacje. Poniżej przedstawiamy wybranych stałych Klientów.



PEŁNA OFERTA NASZEJ FIRMY:



PROJEKTY ROZWOJOWE



DZIAŁANIA WSPIERAJĄCE ROZWÓJ
I FUNKCJONOWANIE ORGANIZACJI



BADANIA, DIAGNOSTYKA, AUDYTY



COACHING I KONSULTACJE



WARSZTATY DLA ZESPOŁÓW



SZKOLENIA ZAMKNIĘTE



WELLBEING



DZIAŁANIA ONLINE