



Trening współpracy i rozwiązywania konfliktów oparty na koncepcji organizacyjnej analizy transakcyjnej - 16 godzin

Numer usługi 2024/05/24/8389/2161107

3 120,00 PLN brutto

3 120,00 PLN netto

195,00 PLN brutto/h

195,00 PLN netto/h

SNK Szkolenia

Językowe i

Biznesowe

Katarzyna

Ludzińska

★★★★★ 4,5 / 5

1 286 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 16:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Przyszli kierownicy, liderzy, managerowie, kadra zarządzająca.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	22-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pn. "Trening współpracy i rozwiązywania konfliktów oparty na koncepcji organizacyjnej analizy transakcyjnej - 16 godzin" przygotowuje do praktycznego zastosowania analizy transakcyjnej we współpracy i zarządzaniu, umożliwiając efektywny dobór narzędzi kierowniczych oraz sposobów komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje ważne obszary do rozwoju w roli kierownika.	Identyfikuje osobowości w oparciu o egogram.	Test teoretyczny
Charakteryzuje i rozróżnia rodzaje transakcji w komunikacji z pracownikami.	Stosuje w praktyce transakcje z różnych wewnętrznych stanów „JA”.	Test teoretyczny
Rozwiązuje konflikty w oparciu o analizę transakcyjną.	Rozróżnia role w „Trójkącie Dramatycznym” i zamienia je na role z „Trójkąta Sukcesu”.	Test teoretyczny
Charakteryzuje sposoby motywowania pracowników.	Motywuje innych w oparciu o drivery.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie **Trening współpracy i rozwiązywania konfliktów oparty na koncepcji organizacyjnej analizy transakcyjnej - 16 godzin** obejmuje 16 godzin dydaktycznych (1 godz. = 45minut).

Szkolenie skierowane jest do przyszłych kierowników, liderów, managerów, kadry zarządzającej.

Metody pracy: wizualizacje, gry, scenki, praca w parach, pytania, analiza, kwestionariusze samoopisowe, karty edukacyjne.

Przerwy nie są wliczone w liczbę godzin szkolenia. Na każde 90 minut zajęć przypada 15-minutowa przerwa.

Harmonogram zostanie uzupełniony na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Na koniec szkolenia uczestnicy obowiązkowo przechodzą walidację (test teoretyczny).

Program:

1. Analiza transakcyjna podstawy teoretyczne.
2. Określenie ważnych obszarów do rozwoju w roli kierownika (aktywności w pracy). Wybór obszaru do pracy na szkoleniu.
3. Który z obszarów ja wspierać lub obniżyć w zarządzaniu: Rodzic, Dorosły, Dziecko?
4. Identyfikacja osobowości w oparciu o egogram.
5. Rodzaje transakcji w komunikacji ze współpracownikami (komplementarność vs krzyżowość).
6. Nasze rytuały, nawyki w komunikacji.
7. Istota konfliktu – konflikt jako wartość, metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów w oparciu o analizę transakcyjną. Indywidualne strategie rozwiązywania trudnych sytuacji w komunikacji.
8. Trening umiejętności- Scenki w oparciu o rzeczywiste sytuacje w pracy.
9. Delegowanie zadań a wewnętrzne stany Ja.
10. Jak wykorzystać wewnętrzne stany Ja w podejmowaniu decyzji. Porównanie z teorią Walta Disneya.
11. Role w grach (Ratownik, Prześladowca, Ofiara), czyli trójkąt dramatyczny w akcji. Jak rozpoznawać gry w środowisku pracy i jak sobie z nimi radzić – analiza studiów przypadków.
12. Jak motywować innych w oparciu o drivery.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Ludzińska

Współzałożycielka SNK Szkolenia Językowe i Biznesowe; z wykształcenia psycholog społeczny, pedagog i trener biznesu. Jest licencjonowanym doradcą zawodowym (nr D/pup/2008/03), Liderem Klubu Pracy i Trenerem Zastępowania Agresji ART®. Szkoła się m. in. u Roberta Diltsa („Modelowanie Czynników Sukcesu w Biznesie” i „Meta Przywództwo”). Ukończyła Akademię Coachingu na 2 poziomach. Jest Terapeutą Skoncentrowanym na Rozwiązaniach (terapia krótkoterminowa). Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje w kierunku pracy z drugim człowiekiem, bo uważa, że rozwój jest fundamentem procesu pomagania innym. W pracy jako trener i coach towarzyszy jej motto: „traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany”. Posiada doświadczenie w prowadzeniu treningów głównie z obszarów rozwoju osobistego i umiejętności interpersonalnych, a także kompetencji sprzedażowych i menedżerskich. Na swoim koncie ma przeprowadzonych ponad 10000 godz. szkoleń w różnych grupach docelowych. Specjalizuje się w tworzeniu i realizacji treningów wspomagających aktywizację zawodową młodzieży i osób dorosłych. W pracy indywidualnej (coachingi, indywidualne doradztwo zawodowe, terapia) z ludźmi kładzie szczególny nacisk na tworzenie przestrzeni dla potrzeb klienta oraz osiągnięcie przez nich wymiernych celów. Swoje umiejętności praktyczne przekazuje studentom od 15 lat współpracując z lubelskimi uczelniami wyższymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały piśmienne (skrypt), teczka, długopis, notes, autorskie ćwiczenia i narzędzia do samopisu.

Warunki uczestnictwa

Podpisanie umowy z SNK Szkolenia Językowe i Biznesowe Katarzyna Ludzińska, określającej warunki świadczenia usługi.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe w formie pliku pdf.

Szkolenie dwudniowe - będzie odbywać się w godzinach 8:00-14:45 każdego dnia. Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Istnieje możliwość organizacji szkolenia stacjonarnie na terenie Lublina, po wcześniejszym uzgodnieniu.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) platforma: aplikacja Zoom;

b) minimalne wymagania sprzętowe:

- komputer stacjonarny, laptop, tablet lub inne urządzenie mobilne;
- głośniki i mikrofon - wbudowane, wejście USB lub bezprzewodowe Bluetooth;
- kamera internetowa - wbudowana lub wejście USB;
- system operacyjny - macOS, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Ubuntu 12.04 lub wyższy;

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE)

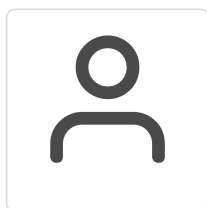
- przeglądarki:

- Windows: Internet Explorer 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
- macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
- Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

d) niezbędne oprogramowanie:

- materiały będą udostępnianymi w formatach: .pdf, .doc, .odt; do ich odczytania będą potrzebne programy - odpowiednio: Adobe Acrobat Reader, Microsoft Word lub OpenOffice lub LibreOffice.

Kontakt



Justyna Osiecka

E-mail info@szkolanakolach.pl

Telefon (+48) 733 170 333