



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Rozwiązywanie konfliktów i sztuka podejmowania decyzji we współczesnym biznesie - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/06/05/43841/2172361

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 02.09.2024 do 10.09.2024

5 300,00 PLN brutto

5 300,00 PLN netto

151,43 PLN brutto/h

151,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje w zakresie rozwiązywania konfliktów i podejmowania decyzji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	35
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Rozwiązywanie konfliktów i sztuka podejmowania decyzji we współczesnym biznesie - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje do samodzielnego radzenia sobie z konfliktami i podejmowania trudnych decyzji w biznesie, co

pozwoili im na bardziej efektywne pozyskiwanie klientów, realizację celów firmowych oraz harmonijny rozwój własnego przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje przyczyny konfliktów.	rozpoznaje i analizuje źródła konfliktów	Test teoretyczny
	diagnozuje kluczowe czynniki prowadzące do sporów i napięć	Test teoretyczny
Rozróżnia konflikty konstruktywne i destrukcyjne.	rozumie różnice między konfliktami	Test teoretyczny
	ocenia potencjalne korzyści i zagrożenia wynikające z danego konfliktu	Test teoretyczny
Ocenia reakcję na konflikt.	charakteryzuje różne sposoby reakcji na konflikt	Test teoretyczny
	analizuje plusy i minusy różnych strategii reakcji na konflikt	Test teoretyczny
Rozumie role emocji w konflikcie.	rozpoznaje emocje związane z konfliktami i ich wpływ na przebieg konfliktu	Test teoretyczny
	radzi sobie z emocjami, aby nie eskalowały sytuacji konfliktowej	Test teoretyczny
Generuje alternatywne rozwiązania konfliktów.	tworzy i proponuje różnorodne sposoby rozwiązywania konfliktów	Test teoretyczny
	inicjuje kreatywne podejścia do rozwiązywania sporów	Test teoretyczny
Monitoruje wdrożenie i skuteczność rozwiązań.	śledzi realizację przyjętych rozwiązań konfliktów	Test teoretyczny
Definiuje przyczyny konfliktów.	identyfikuje problemy decyzyjne oraz ograniczenia i błędy w procesie podejmowania decyzji	Test teoretyczny
Określa cele, kryteria i warianty decyzji.	formułuje jasne i mierzalne cele decyzyjne	Test teoretyczny
	tworzy listę możliwych rozwiązań oraz analizuje, czy są wykonalne	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje różne techniki, style podejmowania decyzji i oceny ryzyka.	korzysta z odpowiednich technik podejmowania decyzji	Test teoretyczny
	wykorzystuje poziomy świadomości i poziomy wartości	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Teoretyczne podstawy konfliktu

- Wprowadzenie do tematu konfliktów
- Rozróżnianie konfliktów konstruktywnych i destruktywnych
- Charakteryzowanie różnych sposobów reakcji na konflikt

Emocje w konflikcie

- Rola emocji w przebiegu konfliktu
- Rozpoznawanie emocji w konfliktach
- Radzenie sobie z emocjami

Identyfikacja przyczyn konfliktu

- Techniki identyfikacji przyczyn konfliktu
- Analiza przykładowych konfliktów

Skutki konfliktu

- Krótko- i długoterminowe skutki konfliktu
- Ocena skutków różnych rodzajów konfliktów

Generowanie rozwiązań konfliktów

- Metody generowania alternatywnych rozwiązań konfliktów
- Burza mózgów i tworzenie listy alternatyw

Mediacje w rozwiązywaniu konfliktów

- Wprowadzenie do mediacji
- Role mediatorów i techniki mediacyjne

Otwartość i komunikacja w konflikcie

- Techniki otwartej komunikacji
- Prowadzenie otwartej komunikacji z różnymi stronami konfliktu

Monitorowanie i ocena wdrożenia rozwiązań

- Techniki monitorowania wdrożenia rozwiązań konfliktów
- Ocena skuteczności przyjętych rozwiązań

Wprowadzenie do Podejmowania Decyzji

- Definicja i znaczenie podejmowania decyzji
- Rola decyzji w zarządzaniu i codziennym życiu
- Przykłady decyzji strategicznych, operacyjnych i taktycznych

Ograniczenia i Błędy w Procesie Podejmowania Decyzji

- Typowe ograniczenia (brak informacji, ograniczone zasoby, czas)
- Powszechne błędy decyzyjne (heurystyki, uprzedzenia, nadmierna pewność siebie)
- Studia przypadków

Typy, Style i techniki podejmowania decyzji

- Rodzaje decyzji (strategiczne, operacyjne, taktyczne)
- Style podejmowania decyzji (autorytatywny, demokratyczny, konsensualny)
- Analiza stylów decyzyjnych
- Analiza technik podejmowania decyzji

Określanie, kryteriów, problemów decyzyjnych oraz tworzenie i analiza wariantów decyzji

- Wyznaczanie istotnych kryteriów wpływających na decyzję
- Identyfikacja i analiza rozbieżności między stanem obecnym a oczekiwanym
- Formułowanie jasnych i mierzalnych celów decyzyjnych
- Tworzenie listy możliwych rozwiązań
- Analiza wykonalności i skuteczności wariantów
- Identyfikacja potencjalnych konsekwencji wariantów

Wdrażanie decyzji i ocena ryzyka decyzyjnego

- Komunikacja decyzji zainteresowanym stronom
- Monitorowanie i wspieranie realizacji decyzji
- Analiza skutków i konsekwencji decyzji
- Metody oceny ryzyka (analiza scenariuszy, drzewo decyzyjne)
- Studia przypadków

Rozumienie i ocena konsekwencji decyzji

- Analiza wpływu decyzji na pracowników, organizację oraz otoczenie
- Długoterminowe skutki podjętych decyzji

Postawa otwartości i odpowiedzialność

- Promowanie otwartości na różne rozwiązania problemów
- Zachęcanie do kreatywnego myślenia i innowacji
- Świadome podejmowanie decyzji z pełną odpowiedzialnością za ich wyniki
- Umiejętność przyjmowania konsekwencji swoich decyzji, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych
- Case studies

Poziomy świadomości i poziomy wartości w podejmowaniu decyzji i rozwiązywaniu konfliktów

- Poziomy świadomości dr. D.R. Hawkinsa w biznesie
- Poziomy wartości Gravesa w biznesie

Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje w zakresie rozwiązywania konfliktów i podejmowania decyzji. Szkolenie trwa 35 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Teoretyczne podstawy konfliktu - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	02-09-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 17 Emocje w konflikcie - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	02-09-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 17 Identyfikacja przyczyn konfliktu - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	02-09-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 17 Skutki konfliktu - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	02-09-2024	13:15	15:30	02:15
5 z 17 Generowanie rozwiązań konfliktów - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	03-09-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 17 Mediacje w rozwiązywaniu konfliktów - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	03-09-2024	09:45	11:15	01:30
7 z 17 Otwartość i komunikacja w konflikcie - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	03-09-2024	11:30	13:00	01:30
8 z 17 Monitorowanie i ocena wdrożenia rozwiązań - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	03-09-2024	13:15	15:30	02:15
9 z 17 Wprowadzenie do podejmowania decyzji - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	09-09-2024	08:00	09:30	01:30
10 z 17 Ograniczenia i błędy w procesie podejmowania decyzji - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	09-09-2024	09:45	11:15	01:30
11 z 17 Typy, style i techniki podejmowania decyzji - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	09-09-2024	11:30	13:00	01:30
12 z 17 Określanie, kryteriów, problemów decyzyjnych oraz tworzenie i analiza wariantów decyzji - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	09-09-2024	13:15	15:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 17 Wdrażanie decyzji i ocena ryzyka decyzyjnego - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	10-09-2024	08:00	09:30	01:30
14 z 17 Rozumienie i ocena konsekwencji decyzji - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	10-09-2024	09:45	11:15	01:30
15 z 17 Postawa otwartości i odpowiedzialność - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	10-09-2024	11:30	13:00	01:30
16 z 17 Poziomy świadomości i poziomy wartości w podejmowaniu decyzji i rozwiązywaniu konfliktów - wykład, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	10-09-2024	13:15	14:30	01:15
17 z 17 Walidacja usługi	-	10-09-2024	14:30	14:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	151,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	151,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Nitkiewicz-Jankowska

Specjalizuje się w szkoleniach, warsztatach, konsultacjach i pracy własnej z klientem z zakresu: Budowania strategii marki osobistej i marki firmy, Pewności siebie, Asertywności, Zarządzania sobą i zmianą, Planowania, Wyznaczania celów, Strategii pracy ze stresem i innymi emocjami, Komunikacji, Negocjacji, Budowania zespołów, Techniki NLP, Technika Transformacji, Poziomów wartości, Poziomów świadomości. Doświadczenia zawodowe zdobywała od 1998 r. m.in. na stanowisku nauczyciela akademickiego na kilku uczelniach (Uniwersytet Śląski, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach, Wyższą Szkołą Teologiczno-Humanistyczną p.k. w Nysie, Akademią Wychowania Fizycznego w Krakowie, Wyższą Szkołą Biznesu w Dąbrowie Górniczej) oraz prowadząc własną dział. gosp. w zakresie szkoleń i doradztwa. Na salach szkol. i wykładowych spędziła ponad 8 tys. godz. realizując wszystkie tematy wskazane w obszarze specjalizacji. Prowadzi warsztaty i konsultacje w trybie stacjonarnym i online. Działalność wykładową i szkoleniową prowadzi nieprzerwanie od 1998 r. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie wyższe: dr nauk ekonomicznych z zakresu Zarządzania i Ekonomiki Usług, ukończony półroczny kurs Master Business Training w Rowińska Business Coaching, Certyfikowany Revenue Manager.
kontakt@annanitkiewiczjankowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 35 godzin dydaktycznych.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),

- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail szkolenia@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350