



KARATE LIDERA – SZTUKA OBRONY PRZED PRESJĄ I MANIPULACJĄ PRACOWNIKÓW

Numer usługi 2024/08/01/7829/2247053

1 033,20 PLN brutto

840,00 PLN netto

147,60 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 27.08.2024 do 27.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników adresujemy do:</p> <ul style="list-style-type: none">• menedżerów, którzy spotykają się z negatywną presją i manipulacją ze strony pracowników, bądź chcą dowiedzieć się jak zapobiegać takim sytuacjom.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Podczas warsztatów dowiesz się:

Jak radzić sobie z negatywną presją i manipulacjami stosowanymi przez pracowników?

Jak radzić sobie z odmową wykonania pracy, niską efektywnością pracy, szantażem emocjonalnym?

Jak się bronić przed atakiem personalnym ze strony pracowników, łamaniem ustalonych zasad?

Jak się zachować w obliczu zagrożenia odejściem do konkurencji, porzuceniem pracy wobec braków kadrowych i rynku pracownika?

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Nie radzisz sobie z presją, roszczeniowością i manipulacją ze strony pracowników?

Masz w zespole podwładnych, którzy kombinują, kręcą, podżegają do buntu, kopią dołki, działają za plecami, wywierają naciski, stawiają pod murem, testują granice, szantażują, stają okoniem, negocjują lub podważają Twoje decyzje?

Masz w dziale jednostki, które wykazują coraz mniejszą lojalność względem organizacji i przełożonych, a Ty musisz z nimi współpracować, bo brakuje rąk do pracy?

Przygotowaliśmy SOS dla menedżerów, który potrzebują szybkiego wsparcia w codziennej komunikacji z coraz bardziej kłopotliwymi, roszczeniowymi i zdemotywowanymi pracownikami.

Efekt usługi

Nabycie wiedzy i praktycznych umiejętności związanych z funkcjami kierowniczymi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

x

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

x

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

x

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

Program

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-menedzerow/obrona-przed-manipulacja>

Są tacy pracownicy, którzy uważają, że im się należy. Są tacy, którzy szukają dziury w całym. Bywają też wojownicy, dla których dzień bez zwarcia, to dzień stracony. Pojawiają się malkontenci, dla których ciągle jest coś nie tak. Wielu pracowników zachowuje się jak rozpieszczone dzieciaki, które zadzierają nosy wyżej głowy i łaskę robią, że cokolwiek robią. Albo manipulują, kombinują, kręcą, podżegają do buntu, kopią dołki, działają za plecami, wywierają naciski, stawiają pod murem, testują granice, szantażują, stają okoniem, negują, podważają decyzje menadżera.

Sztuka wojny „Jeśli chcesz pokoju, gotuj się do wojny”. Konflikt w zespole przypomina toczącą się śnieżną kulę. Kula wciąż się powiększa i jeżeli nikt jej nie zatrzyma, zmiecie wszystko na swojej drodze.

Wojnę w zespole bardzo trudno wygrać.

Zwykle przegrywają wszyscy, a winą zgodnie obarcza się lidera. Jakie są przyczyny konfliktów, negatywnych postaw, jak funkcjonują najgorsze, a jak najlepsze zespoły dowiesz się z wprowadzenia. Będzie ono też dobrą okazją do zgłoszenia swoich indywidualnych preferencji i potrzeb związanych ze szkoleniem.

Toksyczne postawy – 8 typów najbardziej uciążliwych podwładnych

Jak ograniczyć wpływ trudnych pracowników na Ciebie, resztę zespołu oraz całą organizację?

- **Gwiazda** – osoba skupiająca się wyłącznie na promocji własnej osoby i pozyskaniu sympatii członków zespołu, a co ważniejsze Twojego szefa
- **Kret** – osoba kopiąca dołki pod innymi, a przede wszystkim Tobą, ale zawsze z przymilnym uśmiechem na ustach
- **Mędrzec** – wiedzący wszystko najlepiej, krytykuje, deprecjonuje i obniża Twoją wartość kiedy tylko może
- **Ofiara** – osoba, która obwinia Ciebie o wszystkie nieszczęścia jakie ją spotykają, a największym nieszczęściem oczywiście jest to, że w pracy trzeba pracować
- **Ślizgacz** – to unikający pracy odpowiedzialności, gmatwający proste rzeczy leń. Zawsze potrafi się jednak wytłumaczyć, ma na wszystko papier
- **Śmieszek** – popularny i wyluzowany, potrafi rozwalić każde spotkanie i obśmiać najlepszy projekt
- **Szwagier** – osoba zasłaniająca się koneksjami, powiązaniem, relacjami z Twoimi przełożonymi
- **Gracz** – osoba o skłonnościach psychopatycznych, czerpiąca satysfakcję z konfliktów, porażek i innych trudnych sytuacji

Poznasz skuteczne sposoby neutralizacji negatywnego wpływu każdego z powyższych toksycznych typów, wykorzystując wiedzę z obszaru psychologii różnic indywidualnych, socjologii i twardych negocjacji.

- **Techniki mistrzów** – poznaj najlepsze taktyki zawodowych negocjatorów, które działają także w negocjacjach z uciążliwym podwładnym, między innymi: strajk odwrócony, ekspozycja, domiar, okienko, łącze, dobry – zły, poprzeczka, pozorny wybór, huśtawka.
- **6 głównych stylów** – zaplanuj strategię działania wykorzystującą 6 podstawowych reguł wywierania wpływu dopasowaną do każdego toksycznego typu.
- **Ich słaba strona** – każdy typ osobowości posiada swoje mocne i słabe strony, dowiedz się jak rozpoznać typ osobowości toksycznego podwładnego i jakie są jego słabe strony. A następnie to wykorzystaj.

Staffing czyli mobbing odwrócony

Ty – szef także możesz podlegać przemocy psychologicznej ze strony zespołu, lub pojedynczej osoby, nie musisz tego akceptować!

Prawo pracy, karne oraz kodeks cywilny chroni nie tylko pracownika – nie jesteś bezbronny.

Nieakceptowalne, nieprofesjonalne i nieuprawnione zachowania podwładnych takie jak, ignorowanie, obmawianie, poniżanie, wyśmiewanie, czy lekceważenie mogą być podstawą do działań dyscyplinujących, także prawnych.

Pierwszy sparing – jak prowadzić trudną rozmowę dyscyplinującą, gdy wszystko inne już zawiodło?

- **Prawny kij** – najważniejsze zapisy prawa pracy, kodeksu cywilnego i karnego chroniące Ciebie przed manipulującym, blefującym lub agresywnym pracownikiem
- **Dojo szefa** – dowiedz się jak, dzięki narzędziom HR, regulaminom i procedurom stworzyć środowisko pracy pozwalające unikać negatywnych postaw lub szybko sobie z nimi radzić.
- **Pierwszy sparing** – poznaj kluczowe zasady przygotowania i prowadzenia wykorzystującej instrumenty perswazji skutecznej rozmowy dyscyplinującej.

Dynamika choroby zespołu

Kontrola struktury nieformalnej w organizacji to jedno z kluczowych zadań lidera.

Same procedury, standardy i regulaminy nie wystarczą.

Działania motywujące, wspierające i integrujące zespół to też za mało, by kształtować właściwe postawy. Lider w dzisiejszych czasach powinien znać mechanizmy społeczne i psychologiczne wpływające na atmosferę i relacje wewnątrz zespołu.

- **Trzech na jednego.** Paczka, łańcuch, klika – poznaj typowe choroby zespołu dzięki narzędziu socjometrycznemu J. Moreno i dowiedz się jak dobrać stosowne leczenie.
- **Aikido lidera.** Poznaj cztery fazy rozwoju zespołu wg modelu Tuckmana i najlepsze praktyki pokonywania trudnych momentów. Dzięki przypomnieniu zasad zarządzania sytuacyjnego dobierz odpowiednie narzędzia do każdej fazy.
- **Twój kodeks bushido.** Prosta droga powrotu do zdrowych postaw, zasad i efektywnego działania. Stwórz plan wyjścia z trudnej sytuacji, który możesz wdrożyć tuż po szkoleniu.

Podstawę merytoryczną programu szkolenia stanowią prace **Patricka Lencioniego, Jima Collinsa, Kena Blancharda, Jima Campa, Roberta Cialdiniego i Daniela Kahnemana.**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Karate lidera – sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników	Trener Effect	27-08-2024	09:00	15:00	06:00

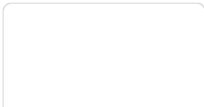
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 033,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Trener Effect



Trener, konsultant, jeden z najsukuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji. Licencjonowany trener najstarszej organizacji coachingowej – Corporate Coach U (Bradenton, USA). Aktywnie działający executive coach i prekursor coachingu prowokatywnego – BAD COACH. Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International. Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla menedżerów czołowych firm i korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około 1000 godzin rocznie. Wspiera menedżerów w uwalnianiu się z tego co ogranicza, staje na drodze, blokuje w realizacji celów. Do swoich głównych inspiracji zalicza prace Schulza Von Thuna, Alexandra Lowena, Stephena Coveya, Ericha Fromma, Philipa Zimbardo oraz Wojciecha Eichelbergera. Od 2014 roku szkoli trenerów biznesu w ramach innowacyjnego kursu Business Trainer &Coach™. Posiada najwyższy międzynarodowy certyfikat z zarządzania projektami w metodyce Prince 2 – APMG International Registered Practitioner (nr cert. 02611152-01-ER86). Prowadził wiele projektów interimowych. Od 2014 roku szkoli trenerów biznesu w ramach innowacyjnego kursu Business Trainer &Coach™. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie doświadczenie w twardych negocjacjach, w tym ze związkami zawodowymi i przedstawicielami pracowników. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie PDF

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Warunki techniczne

Wymagania sprzętowe:

- W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą i mikrofonem.
- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzanie. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.**

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689