



Radzenie sobie z konfliktami w pracy - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/04/03/180138/2667531

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

116,67 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

HC SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 21.05.2025 do 23.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Pracownicy wszystkich szczebli • Menedżerowie i liderzy zespołów • HR i specjaliści ds. relacji w organizacji • Osoby pracujące w zespołach projektowych • Osoby chcące rozwijać umiejętności komunikacyjne i mediacyjne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne narzędzia i techniki skutecznego radzenia sobie z konfliktami w miejscu pracy. Uczestnicy poznają mechanizmy powstawania konfliktów, nauczą się identyfikować ich

przyczyny oraz stosować strategie rozwiązywania sytuacji konfliktowych w sposób konstruktywny. Szkolenie pozwoli im także rozwijać umiejętności komunikacyjne, asertywność oraz zdolność do mediacji w zespołach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje źródła i przyczyny konfliktów w środowisku zawodowym	Rozróżnia konflikty wynikające z różnic interpersonalnych, strukturalnych i organizacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia strategie radzenia sobie z konfliktami	Definiuje warunki skutecznego zastosowania każdej strategii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Monitoruje dynamikę konfliktu i ocenia jego eskalację	Charakteryzuje etapy eskalacji konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje skuteczne strategie komunikacyjne w sytuacjach konfliktowych	Rozróżnia style komunikacji i ich wpływ na eskalację konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje proces mediacji i negocjacji w celu rozwiązania konfliktu	Definiuje rolę mediatora i negocjatora w konflikcie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Nadzoruje wdrażanie zasad otwartej komunikacji w organizacji	Uzasadnia znaczenie otwartej komunikacji w zapobieganiu konfliktom.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Dzień 1: Wprowadzenie do konfliktów w pracy

- Definicja i rodzaje konfliktów w środowisku zawodowym
- Źródła i przyczyny powstawania konfliktów
- Psychologia konfliktu – mechanizmy reakcji na konflikt
- Strategie radzenia sobie z konfliktami (przegląd metod)
- Ćwiczenia praktyczne: analiza przypadków konfliktowych

Dzień 2: Techniki rozwiązywania konfliktów

- Asertywność jako kluczowy element rozwiązywania konfliktów
- Techniki skutecznej komunikacji w sytuacjach konfliktowych
- Mediacja i negocjacje – rola trzeciej strony w konflikcie
- Analiza stylów komunikacji i ich wpływ na eskalację konfliktów
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje negocjacyjne

Dzień 3: Praktyczne zastosowanie wiedzy

- Budowanie kultury organizacyjnej opartej na otwartej komunikacji
- Jak zapobiegać konfliktom w zespołach?
- Radzenie sobie z trudnymi rozmowami w pracy
- Case study: rozwiązywanie konfliktów w organizacji (praca w grupach)
- Podsumowanie metod i indywidualny plan rozwoju uczestników
- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - walidacja

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

W ciągu dnia zostały uwzględnione 2 przerwy po 30 minut które nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Definicja i rodzaje konfliktów w środowisku zawodowym	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 22 Źródła i przyczyny powstawania konfliktów	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	09:00	10:30	01:30
3 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 22 Psychologia konfliktu – mechanizmy reakcji na konflikt	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 22 Strategie radzenia sobie z konfliktami (przegląd metod)	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	12:00	13:30	01:30
6 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	13:30	14:00	00:30
7 z 22 Ćwiczenia praktyczne: analiza przypadków konfliktowych	Joanna Mikołajczyk	21-05-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 22 Asertywność jako kluczowy element rozwiązywania konfliktów	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	08:00	09:00	01:00
9 z 22 Techniki skutecznej komunikacji w sytuacjach konfliktowych	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	10:30	11:00	00:30
11 z 22 Mediacja i negocjacje – rola trzeciej strony w konflikcie	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	11:00	12:00	01:00
12 z 22 Analiza stylów komunikacji i ich wpływ na eskalację konfliktów	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	12:00	13:30	01:30
13 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 22 Ćwiczenia praktyczne: symulacje negocjacyjne	Joanna Mikołajczyk	22-05-2025	14:00	15:00	01:00
15 z 22 Budowanie kultury organizacyjnej opartej na otwartej komunikacji	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	08:00	09:00	01:00
16 z 22 Jak zapobiegać konfliktom w zespołach?	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	09:00	10:30	01:30
17 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	10:30	11:00	00:30
18 z 22 Radzenie sobie z trudnymi rozmowami w pracy	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	11:00	12:00	01:00
19 z 22 Case study: rozwiązywanie konfliktów w organizacji (praca w grupach)	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	12:00	13:30	01:30
20 z 22 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	13:30	14:00	00:30
21 z 22 Podsumowanie metod i indywidualny plan rozwoju uczestników	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	14:00	14:30	00:30
22 z 22 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - walidacja	Joanna Mikołajczyk	23-05-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	116,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Mikołajczyk

Jestem pedagogiem socjalnym z pasją do pracy z ludźmi i rozwijania ich potencjału. Jako coach i mentor skutecznie wspieram innych w osiąganiu celów. Specjalizuję się w profilaktyce społecznej oraz prowadzeniu szkoleń z zakresu skutecznej sprzedaży, obsługi trudnego klienta, zarządzania procesami i budowania zespołów.

Obecnie pracuję jako szkoleniowiec w Vantis Holding, gdzie opracowuję i realizuję programy szkoleniowe dostosowane do potrzeb uczestników. Mam także duże doświadczenie w walidacji szkoleń z różnych obszarów, co pozwala mi dbać o ich wysoką jakość, merytorykę i skuteczność.

Jestem certyfikowanym trenerem w Vantis Holding, co potwierdza moje kompetencje w zakresie prowadzenia szkoleń oraz technik sprzedaży i zarządzania. Posiadam doskonałe umiejętności komunikacyjne, zdolności coachingowe oraz szeroką wiedzę z obszaru HR i sprzedaży. Moim celem jest inspirowanie i rozwijanie potencjału ludzi poprzez praktyczne i angażujące szkolenia oraz zapewnianie ich najwyższego standardu poprzez proces walidacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy w formacie PDF
- Prezentacja multimedialna z kluczowymi zagadnieniami
- Lista kontrolna „Jak skutecznie radzić sobie z konfliktami?”
- Przykłady scenariuszy mediacyjnych i negocjacyjnych
- Nagrania wybranych części szkolenia (dostępne po zakończeniu kursu)
- Dodatkowe materiały do samodzielnej pracy i rozwijania umiejętności

Informacje dodatkowe

Do wybranej metody walidacji nie jest potrzebny walidator, ponieważ uczestnicy dostają link do wypełnienia testu

Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna - Microsoft Teams
2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

Kontakt



Jakub Mencfeld

E-mail jakubhg40@gmail.com

Telefon (+48) 661 336 370