



Constant Growth
Sp. z o.o.



Rozwiązywanie konfliktów - szkolenie

Numer usługi 2025/04/14/14023/2689176

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 15.11.2025 do 15.11.2025

1 416,00 PLN brutto

1 416,00 PLN netto

177,00 PLN brutto/h

177,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do liderów, menedżerów, kierowników, osób zarządzających z krótszym bądź dłuższym stażem pracy, chcących poznać sposoby rozwiązywania konfliktów interpersonalnych, zasady wdrażania i komunikowania zmian oraz skuteczne metody organizacji czasu pracy.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	14-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nauczenie uczestników podejmowania działań mających na celu konstruktywne rozwiązywanie konfliktów interpersonalnych przy uwzględnieniu kosztów i korzyści zarówno każdej ze stron zaangażowanych w konflikt jak i całej organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu szkolenia uczestnik: WIEDZA: Identyfikuje przyczyny konfliktu. Charakteryzuje różne style reagowania na konflikt i wskazuje plusy i minusy danej reakcji. Dostrzega rolę emocji w powstawaniu i rozwiązywaniu konfliktów	Rozróżnia przyczyny konfliktu oraz potrafi określić style reagowania na konflikt.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: Oddziela emocje od obiektywnej oceny sytuacji. Wskazuje krótko i długoterminowe potencjalne skutki konfliktu. Rozróżnia rodzaje konfliktów (konstruktywne i destruktywne). Wykorzystuje model pełnej ekspresji do komunikacji ze wszystkimi stronami konfliktu. Dokonuje wielokryterialnej oceny propozycji rozwiązań konfliktu.	Potrafi oddzielić emocje od danej sytuacji konfliktowej. Umiejętnie ocenia sytuacje konfliktowe i podaje propozycje ich rozwiązania.	Analiza dowodów i deklaracji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Dostrzega pozytywne aspekty sytuacji konfliktowej Generuje różne alternatywy rozwiązania konfliktu Jest otwarty w szukaniu rozwiązań konfliktu Aktywnie słucha wszystkich uczestników konfliktu	Wyciąga konstruktywne wnioski z sytuacji konfliktowych, znajduje pozytywne rozwiązania dla uczestników konfliktu.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Usługodawca wystawia dla każdego uczestnika spersonalizowane zaświadczenie ukończenia szkolenia, które zawiera wszystkie efekty uczenia się ujęte w programie uczenia nabyte przez uczestnika

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

Tak. Usługodawca wystawia dla każdego uczestnika spersonalizowane zaświadczenie ukończenia szkolenia, które zawiera opis metod walidacji dla każdego z efektów uczenia się oraz kryteria ich weryfikacji.

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

Tak. Zaświadczenie ukończenia szkolenia zawiera opis zastosowanych rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów szkolenia i kształcenia od walidacji, takich jak zastosowane narzędzia oceny oraz imię i nazwisko trenera oraz osoby prowadzącej walidację

Program

Szkolenie ma charakter warsztatowy z wykorzystaniem metod aktywizujących i angażujących uczestników, zorientowane na kształcenie i rozwijanie określonych kompetencji.

Usługa jest realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - metody: video rozmowa, współdzielenie ekranu

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych

Przerwy zostały wliczone w koszt usługi.

Cele główny szkolenia oraz cele szczegółowe zostały określone w polu Główny cel usługi>Cel edukacyjny a efekty usługi w polu Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia.

Rozpoczęcie szkolenia.	Przedstawienie celów i agendy szkolenia. Przyjęcie zasad aktywnego uczestnictwa w szkoleniu.
Rola emocji w konflikcie.	Sytuacje prowokujące pojawienie się emocji w konfliktach wg Shapiro i Fishera: • Uznanie • Przynależność • Autonomia
Konflikt jego rodzaje i charakterystyka.	Czym jest konflikt Z jakimi konfliktami mamy do czynienia na co dzień? Jakie role przyjmujemy podczas rozwiązywania konfliktów? Kto kieruje rozmową? Jak nie traktować konfliktów powierzchownie?
Koło konfliktów wg Ch. Moore'a.	Omówienie rodzajów konfliktów: • konflikt wartości • konflikt danych • konflikt relacji • konflikt strukturalny • konflikt interesów Jak rozpoznać każdy z tych konfliktów i jaką interwencję podjąć? Ćwiczenia i dyskusje z uczestnikami.

Style reagowania na konflikt.	Systematyka stylów zachowania w sytuacji konfliktowych w oparciu o podejście do siebie i drugiej strony konfliktu: • Unikanie • Rywalizacja • Kompromis • Współpraca • Przystosowanie Wady i zalety każdego stylu
Kiedy zastosować odpowiedni styl reagowania na konflikt?	Ćwiczenie z uczestnikami sytuacji konfliktowej, w której ujawniają się różne style reagowania na konflikt.
Najczęstsze błędy w rozwiązywaniu konfliktów.	Omówienie najczęstszych działań wybieranych zamiast efektywnego rozwiązywania konfliktów: • Ignorowanie • Odwlekanie • Pokojowe współlistnienie • Deprecjonowanie • Reorientacja • Separacja • Eskalacja Dyskusja z uczestnikami – kiedy stosują te działania, jakie przynoszą skutki, jakie mogą wynikać z tego zagrożenia?
Model Pełnej Ekspresji jako narzędzie do rozwiązywania konfliktów.	Na czym polega Model Pełnej Ekspresji? Omówienie modelu jako narzędzia do radzenia sobie z emocjami podczas rozwiązywania konfliktów. Ćwiczenie z uczestnikami stosowania modelu w wybranych sytuacjach konfliktowych.
Etapy rozwiązywania konfliktów.	Omówienie procedury rozwiązywania konfliktów oraz jej poszczególnych etapów: • Rozpoznanie i diagnoza konfliktu • Przygotowanie do rozwiązania konfliktu • Rozmowa obu stron – opisanie poszczególnych kroków i możliwych zachowań
Warsztat z uczestnikami.	Na podstawie własnych doświadczeń i przeżyć ustalają co można wykorzystać przy rozwiązywaniu konfliktów w codziennej pracy, a do czego warto popracować.
Zakończenie szkolenia.	Podsumowanie szkolenia. Wytyczenie obszarów do pracy po szkoleniu.
Walidacja	Test wiedzy

Weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się dokonywana będzie w trakcie realizacji szkolenia na bieżąco na podstawie ćwiczeń, quizów, zadań praktycznych dokonywanych indywidualnie.

Analiza dowodów i deklaracji zebranych po szkoleniu do celów walidacji.

Walidacja zostanie przeprowadzona przez Walidatora w postaci testu teoretycznego oraz na podstawie oceny analizy dowodów i deklaracji zebranych po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Rozpoczęcie szkolenia	Barbara Dytko	15-11-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 11 Rola emocji w konflikcie.Konflikt jego rodzaje i charakterystyka	Barbara Dytko	15-11-2025	08:30	09:30	01:00
3 z 11 Koło konfliktów wg Ch. Moore’a.Style reagowania na konflikt.	Barbara Dytko	15-11-2025	09:30	10:45	01:15
4 z 11 Przerwa	Barbara Dytko	15-11-2025	10:45	11:00	00:15
5 z 11 Kiedy zastosować odpowiedni styl reagowania na konflikt?	Barbara Dytko	15-11-2025	11:00	12:30	01:30
6 z 11 Najczęstsze błędy w rozwiązywaniu konfliktów.	Barbara Dytko	15-11-2025	12:30	13:30	01:00
7 z 11 Przerwa	Barbara Dytko	15-11-2025	13:30	14:00	00:30
8 z 11 Model Pełnej Ekspresji jako narzędzie do rozwiązywania konfliktów.Etapy rozwiązywania konfliktów.	Barbara Dytko	15-11-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Warsztat z uczestnikami	Barbara Dytko	15-11-2025	15:00	15:30	00:30
10 z 11 Zakończenie szkolenia	Barbara Dytko	15-11-2025	15:30	15:45	00:15
11 z 11 Test wiedzy	-	15-11-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 416,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 416,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Dytko

Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach. Prowadzi i rozwija marketing własnej firmy, redaguje posty, monetyzuje kontakty z Linkedina, FB, YT i strony internetowej. Buduje strategie marketingowo-sprzedażowe. Pisze teksty do bloga. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Ukończyła studia podyplomowe z psychologii i socjologii w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Posiada certyfikat Trenera Biznesu, zdobyty w renomowanej instytucji Training Partners. Ekspert w komunikacji interpersonalnej, zarządzaniu stresem i motywacji zawodowej. Zrealizowane szkolenia warsztatowe min. dla firm takich jak TF Kable, Auchan i Ekoplon Jest dynamicznym, kreatywnym i zaangażowanym trenerem, której umiejętności i doświadczenie przyczyniają się do skutecznych działań rozwojowych w organizacjach. Adres e-mail : trener@cgrowth.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

e-podręcznik

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przyjęcie zgłoszenia na usługę.

Informacje dodatkowe

Podstawą zwolnienia z VAT na mocy par. 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane). Usługi w zakresie kształcenia zawodowego i przekwalifikowania obejmują nauczanie pozostające w bezpośrednim związku z branżą lub zawodem, tak samo jak nauczanie mające na celu uzyskanie lub uaktualnienie wiedzy do celów zawodowych (art. 44 rozporządzenia wykonawczego Rady (UE) nr 282/2011 z dnia 15 marca 2011 r. ustanawiającego środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE)

Warunki techniczne

Usługa będzie realizowana przez platformę ClickMeeting.

Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej)

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13(zalecananajnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Niezbędne oprogramowanie - przeglądarka internetowa. Polecamy szczególnie przeglądarki Chrome, Opera, Firefox.

Wymagania dla przepustowości łącza:

Typ połączenia

Audio 256 kbps

Audio + video 512 kbps

Audio + video + współdzielenie ekranu 1024 kbps

3 strumienie wideo 2048 kbps

4 strumienie wideo 3072 kbps

5 strumieni wideo 4096 kbps

6 strumieni wideo 5120 kbps

7 strumieni wideo 6144 kbps

Minimalne wymagania dotyczące łącza znajdują Państwo pod linkiem:

<https://knowledge.clickmeeting.com/pl/glossary/przepustowosc-lacza/>

Okres ważności linka umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 15.11.2025

Link do spotkania zostanie przekazany uczestnikom drogą elektroniczną, e mailem.

Link zostanie udostępniony w karcie usługi na 1 dzień przed rozpoczęciem usługi.

Kontakt



Anna Bartuś

E-mail a.bartus@cgrowth.pl

Telefon (+48) 533 252 119