



PATRINO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

652 oceny

"Konflikt, opór, wartości – narzędzia rozwoju w pracy zespołowej i osobistej. Szkolenie stacjonarne."

Numer usługi 2025/05/22/121919/2763427

📍 Biała Podlaska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.08.2025 do 09.08.2025

3 148,80 PLN brutto

2 560,00 PLN netto

196,80 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do **pracowników, przedsiębiorców, menedżerów oraz osób zarządzających zespołami**, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie pracy z konfliktem, oporem i wartościami. Uczestnikami mogą być także **specjaliści HR, trenerzy wewnętrzni** oraz wszystkie osoby funkcjonujące w środowiskach wymagających współpracy, elastyczności i podejmowania decyzji w oparciu o wartości.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

07-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie rozpoznawania i diagnozowania konfliktów, identyfikowania źródeł oporu, a także analizy i porządkowania własnego systemu wartości. Uczestnicy nauczą się

stosować praktyczne narzędzia do pracy z konfliktem i oporem, a także budować elastyczność poznawczą i świadomość decyzyjną w kontekście działań zespołowych i indywidualnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia przyczyny konfliktów i mechanizmy oporu	Poprawne wskazanie źródeł w analizie przypadku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje podstawy teorii Blancharda i Hersleya	Wypisuje główne założenia i przykłady praktyczne	Test teoretyczny
Opisuje rolę wartości w podejmowaniu decyzji	Udziela logicznego uzasadnienia na podstawie własnych przykładów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje rodzaje konfliktów i oporu w pracy zespołowej	Prawidłowo identyfikuje typy konfliktu i oporu	Test teoretyczny
Dobiera narzędzia pracy z oporem	Proponuje adekwatne metody pracy w opisanym przypadku	Test teoretyczny
Analizuje i porządkuje własny system wartości	Tworzy spójny schemat wartości powiązany z decyzjami	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Szkolenie ma charakter warsztatowy i opiera się na metodach aktywizujących, takich jak ćwiczenia diagnostyczne, gry szkoleniowe i studia przypadków. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie, refleksję i pracę indywidualną oraz grupową. Wiedza teoretyczna jest przekazywana w formie krótkich mini-wykładów i od razu wdrażana w praktyce. Proces sprzyja autorefleksji i budowaniu gotowości do zmiany. Przewidziane są regularne przerwy na regenerację i integrację.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin dydaktycznych - 1h=45min.

Każdego dnia szkolenia przewidziane są:

- Dwie krótkie przerwy kawowe (ok. 15 minut każda)
- Jedna dłuższa przerwa obiadowa (ok. 30 minut)

Dzień 1: Konflikt i opór jako źródło zmiany

Moduł 1: Wprowadzenie i integracja

- Powitanie, kontrakt grupowy, oczekiwania

Moduł 2: Diagnoza i analiza konfliktu

- Ćwiczenie: „Na Oko” – wstęp do rozpoznawania konfliktu
- Gra: „Laboratorium Konfliktu” – praca z dynamiką sytuacji trudnej

Moduł 3: Praca z oporem

- Studium przypadku: „Praca z oporem”
- Trening narzędzi: „Opór – proces myślowy się rozpoczął”
- Refleksja nad własnymi reakcjami i barierami

Dzień 2: System wartości i transformacja mentalna

Moduł 4: System wartości jako filtr decyzji

- Ćwiczenie: „Szpieg doskonały” – rozpoznawanie wartości i ich hierarchii

Moduł 5: Wartości a przywództwo

- Mini-wykład: Teoria Blancharda i Hersleya
- Dyskusja: Jak wartości wpływają na decyzje i style działania?

Moduł 6: Zmiana przekonań i rozwój

- Mini-wykład: „Myślenie nie boli? Boli, ale to mija”
- Refleksja osobista: identyfikacja i zmiana przekonania ograniczającego

Moduł 7: Podsumowanie procesu

- Praca na materiałach z dwóch dni
- Prezentacja wniosków rozwojowych
- Zakończenie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł 1: Wprowadzenie i integracja	Anna Krupińska	08-08-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 19 Moduł 2: Diagnoza i analiza konfliktu. Ćwiczenie: „Na Oko” – wstęp do rozpoznawania konfliktu	Anna Krupińska	08-08-2025	09:30	10:15	00:45
3 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	08-08-2025	10:15	10:30	00:15
4 z 19 Moduł 2: Diagnoza i analiza konfliktu	Anna Krupińska	08-08-2025	10:30	11:30	01:00
5 z 19 Moduł 3: Praca z oporem Studium przypadku: „Praca z oporem”	Anna Krupińska	08-08-2025	11:30	12:30	01:00
6 z 19 Przerwa obiadowa	Anna Krupińska	08-08-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 19 Moduł 3: Praca z oporem. Trening narzędzi: „Opór – proces myślowy się rozpoczął”	Anna Krupińska	08-08-2025	13:00	14:00	01:00
8 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	08-08-2025	14:00	14:15	00:15
9 z 19 Refleksja nad własnymi reakcjami i barierami	Anna Krupińska	08-08-2025	14:15	15:00	00:45
10 z 19 Moduł 4: System wartości jako filtr decyzji	Anna Krupińska	09-08-2025	09:00	09:45	00:45
11 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	09-08-2025	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 19 Moduł 5: Wartości a przywództwo. Mini-wykład: Teoria Blancharda i Hersleya	Anna Krupińska	09-08-2025	10:00	10:45	00:45
13 z 19 Moduł 5: Wartości a przywództwo. Dyskusja: Jak wartości wpływają na decyzje i style działania?	Anna Krupińska	09-08-2025	10:45	11:45	01:00
14 z 19 Moduł 6: Zmiana przekonań i rozwój Mini-wykład: „Myślenie nie boli? Boli, ale to mija”	Anna Krupińska	09-08-2025	11:45	12:30	00:45
15 z 19 Przerwa obiadowa	Anna Krupińska	09-08-2025	12:30	13:00	00:30
16 z 19 Moduł 6: Zmiana przekonań i rozwój. Refleksja osobista: identyfikacja i zmiana przekonania ograniczającego.	Anna Krupińska	09-08-2025	13:00	13:45	00:45
17 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	09-08-2025	13:45	14:00	00:15
18 z 19 Moduł 7: Podsumowanie procesu	Anna Krupińska	09-08-2025	14:00	14:30	00:30
19 z 19 Walidacja efektów uczenia się.	-	09-08-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 148,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 560,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Krupińska

Certyfikowana Trenerka Biznesu/Szkoleniowiec na poziomie International Education Society London(62610).

Szkolę z umiejętności zarządczych, komunikacyjnych, oceny pracowniczey

i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Właścicielka firmy szkoleniowej Level Up Business.

Członek Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Posiadam liczne

certyfikaty z zakresu szkoleń sprzedażowych, kompetencji menadżerskich realizowanych pod okiem Centrum Szkoleniowo-Rozwojowym Q-sobie. Absolwentka Akademii SET na kierunku Trener Biznesu. Prowadzę szkolenia iExecutive Coaching dla wyższej kadry menadżerskiej. Mam na swoim koncie ponad 10000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej. Szkolenia przeprowadzam metodą warsztatu i facylitacji graficznej. Zakres Szkoleń:

Wszystkie kompetencje z Zakresu Akademii Menadżera MŚP I, II ponad 300h pracy warsztatowej.

Projektuję usługi rozwojowe, karty usług oraz procesy rozwojowe w ramach projektów z BUR.

Projekty Sektorowe. Godziny na sali szkoleniowej:

Zarządzanie zmianą ponad 150h

Efektywna komunikacja w zespole pracowników ponad 200h

Techniki sprzedaży w oparciu

o sprawną komunikację z klientem ponad 300h

Budowanie i utrzymanie wizerunku marki oraz techniki skutecznej sprzedaży ponad 100h

Budowanie i utrzymanie długofalowych relacji z klientem ponad 100h

Optymalizacja działalności firmy

w obszarze marketingu i sprzedaży ponad 100h

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej oraz na ćwiczeniach grupowych które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin dydaktycznych - 1h=45min.

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT. *Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701)

Informacje dodatkowe

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Adres

ul. Brzeska 107a
21-500 Biała Podlaska
woj. lubelskie

Sala konferencyjna JB MULTIMEDIA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Besaraba

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl

Telefon (+48) 797 454 584