



Zarządzanie konfliktem w duchu win-win jako narzędzie przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi (zgodne z KFS 2026)

Numer usługi 2026/03/19/52158/3421062

2 324,70 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
145,29 PLN brutto/h
118,13 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

AKAT Consulting Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

6 219 ocen

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 10.06.2026 do 11.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są wszyscy pracownicy organizacji, w tym kadra kierownicza i liderzy zespołów, którzy chcą rozwijać umiejętności skutecznego rozwiązywania konfliktów i budowania bezpiecznego, inkluzywnego środowiska pracy.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego rozwiązywania konfliktów w miejscu pracy, prowadzenia dialogu w duchu win-win oraz tworzenia bezpiecznego, inkluzywnego i wolnego od mobbingu środowiska pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Określa definicję konfliktu zespołowego oraz jego kluczowe cechy charakterystyczne.</p> <p>Charakteryzuje różne typy konfliktów w zespole, takie jak interpersonalne, związane z zadaniami oraz wartościami.</p>	<p>Wskazuje definicję konfliktu zespołowego oraz jego kluczowe cechy charakterystyczne.</p> <p>Wymienia i definiuje typy konfliktów w zespole, takie jak interpersonalne, związane z zadaniami oraz wartościami.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Charakteryzuje cykl życia konfliktu, w tym etapy: początek, eskalacja, punkt kulminacyjny, deeskalacja i rozwiązanie.</p> <p>Analizuje przyczyny konfliktów w zespole i identyfikuje czynniki wpływające na ich powstawanie.</p>	<p>Wskazuje cykl życia konfliktu, w tym etapy: początek, eskalacja, punkt kulminacyjny, deeskalacja i rozwiązanie.</p> <p>Wskazuje przyczyny konfliktów w zespole i identyfikuje czynniki wpływające na ich powstawanie.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Stosuje techniki efektywnej komunikacji, takie jak aktywne słuchanie i udzielanie feedbacku, w kontekście konfliktów.</p>	<p>Wskazuje techniki efektywnej komunikacji, takie jak aktywne słuchanie i udzielanie feedbacku, w kontekście konfliktów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wykazuje gotowość do aktywnego uczestnictwa w procesie rozwiązywania konfliktów, dążąc do osiągnięcia rozwiązania win-win.</p>	<p>Wskazuje cechy gotowości do aktywnego uczestnictwa w procesie rozwiązywania konfliktów, dążąc do osiągnięcia rozwiązania win-win.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1

Moduł 1: Podstawy konfliktu

Określenie konfliktu zespołowego jako zjawiska występującego w organizacjach, w tym analiza jego definicji oraz głównych cech charakterystycznych.

Charakteryzacja różnych typów konfliktów zespołowych, takich jak konflikty interpersonalne, konflikty związane z zadaniami oraz konflikty wartości.

Analiza przyczyn konfliktów w zespołach, w tym identyfikacja czynników wewnętrznych i zewnętrznych.

Zrozumienie cyklu życia konfliktu: początek, eskalacja, punkt kulminacyjny, deeskalacja i rozwiązanie.

Przegląd teorii konfliktu: teoria konfliktu społecznego, teoria funkcjonalna i teoria konfliktu interesów.

Moduł 2: Komunikacja w konfliktach

Zasady skutecznej komunikacji w sytuacjach konfliktowych: aktywne słuchanie, zadawanie pytań i feedback.

Rozpoznawanie barier komunikacyjnych i techniki ich pokonywania w czasie konfliktu.

Rola empatii w rozwiązywaniu konfliktów: jak wczucie się w sytuację drugiej strony może pomóc w osiągnięciu rozwiązania.

Techniki negocjacyjne: asertywność, kompromis, mediacja.

ĆWICZENIE: Rola mowy ciała w komunikacji w konfliktach: jak odczytywać i reagować na niewerbalne sygnały.

Moduł 3: Rozwiązywanie konfliktów

Metody rozwiązywania konfliktów: negocjacje, mediacja, arbitraż.

Narzędzia i techniki do skutecznego rozwiązywania konfliktów w zespole.

Etapy procesu rozwiązywania konfliktów: identyfikacja problemu, opracowanie rozwiązania, wdrożenie i ocena.

CASE STUDY: Analiza przypadków konfliktów w zespołach: przykłady i omówienie najlepszych praktyk.

Role lidera w procesie rozwiązywania konfliktów: mediator, doradca, motywator.

Moduł 4: Budowanie współpracy i solidarności

Techniki budowania zaufania i współpracy w zespole: team building, wspólne cele.

Rola wartości i norm grupowych w promowaniu solidarności.

Strategie rozwiązywania problemów i konfliktów z uwzględnieniem kultury organizacyjnej.

Wykorzystanie feedbacku do budowania pozytywnej atmosfery w zespole.

CASE STUDY: Przykłady skutecznych działań i inicjatyw wzmacniających integrację zespołu.

DZIEŃ 2

Moduł 1: Analiza i prewencja konfliktów

Metody diagnozowania potencjalnych źródeł konfliktów przed ich eskalacją.

Narzędzia i techniki monitorowania dynamiki zespołu.

Strategie prewencji konfliktów: ustalanie jasnych ról, oczekiwań i komunikacji.

Rola polityki organizacyjnej w prewencji konfliktów.

ĆWICZENIE: Wykorzystanie analizy SWOT do oceny potencjalnych zagrożeń konfliktowych.

Moduł 2: Zarządzanie emocjami w konfliktach

Techniki zarządzania emocjami własnymi i innych uczestników konfliktu.

Rozpoznawanie emocji i ich wpływ na przebieg konfliktu.

Strategie regulacji emocji i utrzymania profesjonalizmu w trudnych sytuacjach.

Wpływ stresu na skuteczność rozwiązywania konfliktów.

ĆWICZENIE: Techniki relaksacyjne i ich rola w zarządzaniu konfliktami.

Moduł 3: Przywództwo w sytuacjach konfliktowych

Rola lidera w prewencji i rozwiązywaniu konfliktów w zespole.

Style przywództwa i ich wpływ na dynamikę konfliktów.

Umiejętności lidera: mediacja, negocjacje i coaching w kontekście konfliktów.

Budowanie kultury otwartości i współpracy poprzez przywództwo.

CASE STUDY: Praktyczne przykłady skutecznego przywództwa w trudnych sytuacjach.

Moduł 4: Zastosowanie strategii win-win

Definicja i zasady strategii win-win w kontekście konfliktów zespołowych.

Techniki wdrażania strategii win-win w praktyce.

Przykłady sukcesów i wyzwań związanych z implementacją strategii win-win.

Wykorzystanie technik kreatywnego myślenia do znajdowania win-win rozwiązań.

Analiza wpływu strategii win-win na długoterminową współpracę i atmosferę w zespole.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych - 1 godz. - 60 min. Przerwy wliczają się w czas realizacji usługi.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Ostatnie 15 minut usługi przewidziane jest na przeprowadzenie walidacji usługi w formie zamkniętego testu wiedzy jednokrotnego wyboru.

Test na potrzeby walidacji jest przygotowywany przez osobę zgłoszoną w karcie usługi jako osoba prowadząca walidację.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.
2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.
3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.
4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.
5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Powyższa procedura przeprowadzenia etapu walidacji usługi zapewnia rozdzielenie funkcji osoby prowadzącej usługę od osoby przeprowadzającej walidację.

Osoba prowadząca walidację nie jest fizycznie obecna na sali szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł 1: Podstawy konfliktu. Moduł 2: Komunikacja w konfliktach.	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	10-06-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 7 PRZERWA	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	10-06-2026	12:00	12:30	00:30
3 z 7 Moduł 3: Rozwiązywanie konfliktów. Moduł 4: Budowanie współpracy i solidarności.	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	10-06-2026	12:30	16:00	03:30
4 z 7 Moduł 1: Analiza i prewencja konfliktów. Moduł 2: Zarządzanie emocjami w konfliktach.	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	11-06-2026	08:00	12:00	04:00
5 z 7 PRZERWA	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	11-06-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 7 Moduł 3: Przywództwo w sytuacjach konfliktowych. Moduł 4: Zastosowanie strategii win-win.	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	11-06-2026	12:30	15:45	03:15
7 z 7 WALIDACJA TEST TEORETYCZNY	EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)	11-06-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EKSPERT AKAT CONSULTING (S05)

Doktor, doświadczona trenerka, coach i facylitator, specjalizująca się w rozwoju kompetencji menedżerskich oraz kompetencji miękkich. Na sali szkoleniowej spędziła ponad 12 500 godzin, prowadząc liczne projekty rozwojowe dla menedżerów oraz kadry liderkiej. W swojej karierze zawodowej zdobywała doświadczenie już od 1999 roku, jako właścicielka firmy oraz trenerka wewnętrzna w Banku Ochrony Środowiska. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania zmianą, zarządzania sytuacyjnego, coachingowego modelu zarządzania oraz zarządzania przez cele i kompetencje. Przeprowadziła ponad 1700 sesji coachingowych, zarówno dla wysokiej kadry menedżerskiej, jak i klientów indywidualnych. Ma także doświadczenie akademickie, będąc wykładowczynią w Akademii WSB i Collegium Da Vinci, gdzie kształci przyszłych trenerów i coachów. Prowadziła liczne projekty rozwojowe dla renomowanych firm, takich jak TVN S.A., PKO Bank Polski, Volkswagen, PZU S.A., czy IKEA Retail. Jako certyfikowany konsultant MindSonar® wspiera procesy coachingu, rekrutacji i budowania zespołów. Jej podejście opiera się na metodyce Agile oraz nowoczesnych koncepcjach zarządzania, takich jak Management 3.0.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting/>

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie/ certyfikat.

Usługa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym przepisami o VAT:

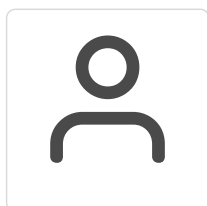
Usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego i korzysta ze zwolnienia z podatku od towarów i usług (VAT) na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług.

Usługa będzie zwolniona z podatku VAT pod warunkiem, że poziom dofinansowania ze środków publicznych wyniesie co najmniej 70% wartości usługi, zgodnie z przepisami ustawy o VAT dotyczącymi usług finansowanych ze środków publicznych.

Adres

Katowice
Katowice
woj. śląskie

Kontakt



ANGELA JANAS

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600