



Szkolenie: Jak przekuć konflikt w konstruktywne działanie

Numer usługi 2026/04/17/13374/3494444

848,70 PLN brutto
690,00 PLN netto
121,24 PLN brutto/h
98,57 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

LSJ HR GROUP
SOZAŃSKI SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

★★★★☆ 4,3 / 5

1 568 ocen

📍 Szczecin

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 07:00 h

📅 12.06.2026 do 12.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

To szkolenie jest dla osób, które chcą lepiej radzić sobie w trudnych rozmowach, budować zdrową komunikację i relacje w pracy oraz dla tych, którzy chcą mieć większy wpływ i poczucie sprawczości w sytuacjach napięcia.

W szczególności zapraszamy:

- menedżerów i liderów zespołów, którzy mierzą się z konfliktami w swoich zespołach
- HR Business Partnerów i specjalistów HR, których rola zakłada uczestnictwo w mediacjach
- liderów projektów i scrum masterów, specjalistów pracujących zespołowo (IT, sprzedaż, obsługa klienta), którzy na co dzień są uczestnikami trudnych sytuacji międzyludzkich
- osoby przygotowujące się do ról liderkich
- wszystkie dla osoby szukające praktycznych narzędzi, a nie tylko teorii

W szkoleniu mogą wziąć udział uczestnicy z różnych projektów (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Usługa rozwojowa adresowana również do Uczestników projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

11-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do konstruktywnego radzenia sobie z konfliktami poprzez zrozumienie ich mechanizmów oraz poznanie skutecznych sposobów reagowania w sytuacjach napięcia. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać źródła konfliktów, zarządzać własnymi reakcjami oraz prowadzić trudne rozmowy w sposób sprzyjający porozumieniu i współpracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozpoznaje źródła oraz etapy eskalacji konfliktu w sytuacjach zawodowych</p> <p>Uczestnik świadomie zarządza swoimi reakcjami i dobiera adekwatny sposób działania w konflikcie</p>	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje przyczyny konfliktu i jego dynamikę, – określa momenty krytyczne i możliwe konsekwencje – rozpoznaje własny styl reagowania, – kontroluje sposób wyrażania emocji, – dostosowuje reakcję do sytuacji 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik prowadzi rozmowy konfliktowe w sposób spokojny, rzeczowy i ukierunkowany na rozwiązanie</p>	<ul style="list-style-type: none"> – przygotowuje i prowadzi rozmowę według struktury, – utrzymuje konstruktywną komunikację 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik stosuje narzędzia komunikacyjne wspierające porozumienie</p> <p>Uczestnik analizuje zachowania stron konfliktu i dobiera działania wspierające rozwiązanie</p>	<ul style="list-style-type: none"> – oddziela fakty od interpretacji, – formułuje komunikaty nieeskalujące napięcia, – adekwatnie reaguje na trudne wypowiedzi – rozpoznaje role, intencje i potrzeby stron, – proponuje adekwatne strategie (rozmowa, mediacja), – wspiera wypracowanie ustaleń 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Grupa docelowa szkolenia

To szkolenie jest dla osób, które chcą lepiej radzić sobie w trudnych rozmowach, budować zdrową komunikację i relacje w pracy oraz dla tych, którzy chcą mieć większy wpływ i poczucie sprawczości w sytuacjach napięcia.

W szczególności zapraszamy:

- menedżerów i liderów zespołów, którzy mierzą się z konfliktami w swoich zespołach
- HR Business Partnerów i specjalistów HR, których rola zakłada uczestnictwo w mediacjach
- liderów projektów i scrum masterów, specjalistów pracujących zespołowo (IT, sprzedaż, obsługa klienta), którzy na co dzień są uczestnikami trudnych sytuacji międzyludzkich
- osoby przygotowujące się do ról liderskich
- wszystkie dla osoby szukające praktycznych narzędzi, a nie tylko teorii

Uczestnicy szkolenia będą pracować w sali szkoleniowej wyposażonej w ekran i stoły. Ok. 20% usługi przeznaczone jest na przekazanie wiedzy teoretycznej, pozostały czas poświęcony zostanie na praktyczne ćwiczenia, omówienie case study, pracę w grupach/parach, scenki itp.

Godzina usługi obejmuje 60 minut (łącznie z przerwami wskazanymi w harmonogramie) - w trakcie szkolenia na każdy dzień przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz jedna przerwa obiadowa.

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Ramowy program

Źródła konfliktów i style reagowania

- najczęstsze źródła konfliktów w pracy (różnice potrzeb, celów, percepcji)
- indywidualne style reagowania na konflikt – autodiagnoza (test stylów)
- mocne i słabe strony poszczególnych stylów w praktyce
- jak świadomie wybierać sposób reagowania w zależności od sytuacji

Dynamika konfliktu – od napięcia do eskalacji

- model eskalacji konfliktu (na bazie Glasla) – etapy i ich charakterystyka
- sygnały ostrzegawcze i momenty krytyczne w rozwoju konfliktu
- kiedy możliwa jest jeszcze rozmowa, a kiedy potrzebna jest mediacja
- wprowadzenie do komunikacji transformującej jako sposobu zatrzymywania eskalacji

Komunikacja, która transformuje konflikt

- podstawowe założenia komunikacji transformującej w konflikcie
- oddzielanie faktów od interpretacji i emocji
- formułowanie wypowiedzi, które nie eskalują napięcia

- reagowanie na trudne komunikaty i emocje rozmówcy

Drama w konflikcie – role, maski, intencje

- role przyjmowane w konflikcie i ich wpływ na przebieg sytuacji
- „maski” i ukryte intencje – co stoi za zachowaniem stron
- wchodzenie w różne perspektywy poprzez scenki improwizowane
- analiza zachowań i poszukiwanie alternatywnych reakcji

Trening mediacyjny – prowadzenie rozmów konfliktowych

- struktura i etapy rozmowy konfliktowej / mediacyjnej
- przygotowanie do trudnej rozmowy – cel, granice, nastawienie
- prowadzenie rozmów w oparciu o symulacje i dramę forum
- feedback i doskonalenie umiejętności w bezpiecznym środowisku

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

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	848,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,24 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



Anna Gadalińska

Trenerka biznesu, Coach ICF, autorka publikacji o przywództwie

Doświadczona trenerka biznesu, HR Business Partner i konsultantka z ponad 15-letnią praktyką we wspieraniu liderów, szczególnie w środowiskach produkcyjnych i operacyjnych. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji przywódczych, budowaniu odpowiedzialnej komunikacji oraz prowadzeniu trudnych rozmów w organizacjach.

Specjalizuje się w coachingu prowokatywnym – metodzie, która łączy bezpośredniość, celne pytania i humor, by dotrzeć do sedna i realnie poruszyć uczestników. Projektuje i prowadzi warsztaty, które zostają z zespołami na długo – dzięki praktycznemu podejściu i angażującej formie.

Anna skutecznie łączy wiedzę psychologiczną z realiami biznesu i produkcji. Jej szkolenia to połączenie praktycznego podejścia, prostego języka i dużej uważności na potrzeby uczestników. Pracuje na rzeczywistych przypadkach, dzięki czemu liderzy wychodzą ze spotkania z konkretnymi narzędziami do zastosowania „od zaraz”.

Zrealizowała kilkaset godzin warsztatów i sesji doradczych dla firm z branży produkcyjnej, logistycznej, handlowej i usługowej. Zna wyzwania pracy z zespołami liniowymi „od podszewki” – i potrafi przekazać wiedzę w sposób angażujący, konkretny i inspirujący.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają prezentację ze szkolenia i materiały ćwiczeniowe.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

W szkoleniu mogą wziąć udział także uczestnicy z innych programów dofinansowań (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Adres

ul. Celna 1

70-644 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Budynek wyposażony w windę, możliwy dostęp dla wózków.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Siemiątkowska

E-mail jsiemiatkowska@lsj.pl

Telefon (+48) 510 034 350