



Szkolenie: Trudne rozmowy lidera: jak korygować, dyscyplinować i nie tracić relacji

Numer usługi 2026/04/17/13374/3494496

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

📅 26.06.2026 do 26.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Dla kogo jest to szkolenie?

- dla osób, które odkładają trudne rozmowy lub czują przed nimi opór
- dla liderów, którzy chcą być bardziej stanowczy, ale bez „psucia relacji”
- dla tych, którzy mają problem z egzekwowaniem ustaleń i konsekwencji
- dla osób chcących lepiej radzić sobie z emocjami pracowników
- dla tych, którzy chcą prowadzić rozmowy w sposób uporządkowany i skuteczny

W szczególności zapraszamy

- menedżerów, liderów, brygadzystów
- HR Business Partnerów i specjalistów HR
- właścicieli firm, naczelników działów

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

25-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje prowadzenia rozmów korygujących i dyscyplinujących w sposób stanowczy, a jednocześnie oparty na szacunku i odpowiedzialności.

Uczestnicy nauczą się rozróżniać typy rozmów, stawiać jasne granice oraz prowadzić trudne dialogi tak, aby wzmacniać zaangażowanie i zmianę zachowań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozróżnia typy rozmów zarządczych i dobiera adekwatny sposób ich prowadzenia</p> <p>Uczestnik przygotowuje i prowadzi rozmowę korygującą lub dyscyplinującą według uporządkowanej struktury</p>	<ul style="list-style-type: none"> – odróżnia rozmowy rozwojowe, korygujące i dyscyplinujące, – dobiera cel, strukturę i styl rozmowy do sytuacji. – określa cel rozmowy, zakres i oczekiwany rezultat, – prowadzi rozmowę w sposób konsekwentny i ukierunkowany na zmianę zachowania 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik komunikuje oczekiwania, granice i konsekwencje w sposób jasny i adekwatny</p>	<ul style="list-style-type: none"> – formułuje precyzyjne komunikaty dotyczące oczekiwań, – jasno określa granice i konsekwencje ich przekroczenia, – łączy stanowczość z empatią 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik zarządza emocjami w trudnych rozmowach i reaguje na opór rozmówcy</p>	<ul style="list-style-type: none"> – kontroluje własne reakcje w sytuacji napięcia, – adekwatnie reaguje na emocje i trudne zachowania pracownika, – nie eskaluje konfliktu. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik egzekwuje ustalenia i buduje odpowiedzialność pracownika</p>	<ul style="list-style-type: none"> – formułuje konkretne ustalenia i działania po rozmowie, – komunikuje konsekwencje i monitoruje ich realizację, – wzmacnia odpowiedzialność rozmówcy za zmianę. 	<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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Grupa docelowa szkolenia

Jednodniowe szkolenie praktyczne dla osób, które chcą prowadzić wymagające rozmowy w sposób stanowczy, a jednocześnie budujący odpowiedzialność i zaangażowanie.

Dla kogo jest to szkolenie?

- dla osób, które odkładają trudne rozmowy lub czują przed nimi opór
- dla liderów, którzy chcą być bardziej stanowczy, ale bez „psucia relacji”
- dla tych, którzy mają problem z egzekwowaniem ustaleń i konsekwencji
- dla osób chcących lepiej radzić sobie z emocjami pracowników
- dla tych, którzy chcą prowadzić rozmowy w sposób uporządkowany i skuteczny

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

Mapa wyzwań w trudnych rozmowach

- identyfikacja najczęstszych trudności w rozmowach korygujących
- własne przekonania i blokady lidera
- ćwiczenie „rozmowa z lustrem” - konfrontacja z własnym stylem
- określenie indywidualnych obszarów do rozwoju

Struktura rozmowy korygującej vs dyscyplinującej

- różnice między rozmową rozwojową, korygującą i dyscyplinującą
- kiedy stosować dany typ rozmowy
- kluczowe elementy skutecznej rozmowy „naprawczej”
- analiza przypadków i praca na scenariuszach

Rola lidera - granice, empatia, konsekwencje

- jak łączyć stanowczość z empatią
- stawianie granic i komunikowanie oczekiwań
- konsekwencje jako element budowania odpowiedzialności
- praca w oparciu o grę dramatyczną i role

Trening rozmów trudnych - od emocji do odpowiedzialności

- prowadzenie rozmów w sytuacjach napięcia i oporu
- reagowanie na emocje i trudne zachowania pracownika
- praca w sesjach 1:1 w kręgu dramy
- feedback transformujący i doskonalenie umiejętności

Narzędziownik lidera - podsumowanie

- zestaw praktycznych narzędzi do wykorzystania „od zaraz”
- dobre praktyki w prowadzeniu rozmów korygujących
- indywidualny plan wdrożenia
- refleksja i podsumowanie szkolenia

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