

## **SKUTECZNE STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW W ZESPOLE**

### **WAŻNE INFORMACJE O SZKOLENIU:**

- W każdym miejscu, gdzie pracujemy w zespole oprócz niewątpliwych plusów, są też i konflikty, których nie da się uniknąć. Są wszechobecne w miejscu pracy, budzą trudne emocje, zostawiają doświadczenia pełne żalu, pretensji, rozczarowań, gniewu. Silne emocje, brak wzajemnego zrozumienia, nieskuteczna komunikacja, przekształcają się w spadek motywacji do pracy w zespole. Zwiększają w Nas obawy o przyszłość, zakłócają komunikację, powodują wzrost niezdrowej rywalizacji współpracowników w zespole. Zadania i cele stawiane przez zwierzchników, budzą więcej stresu niż energii do działania. Tak działa konflikt, który eskaluje wśród członków zespołu, jeśli zostawimy go bez pozytywnej reakcji. **Jaka jest alternatywa? To sposoby przekształcania konfliktów, w pozytywną motywację do rozwijania relacji oraz rozwijania kompetencji zawodowych.** Strategie rozstrzygnięcia konfliktów, nie są żadną tajemniczą wiedzą dla wybranych. Tych umiejętności, można się nauczyć. Spory, konflikty w relacjach są nieuniknione, różnice pojawiają się wcześniej czy później w każdej grupie. Są naturalną częścią pracy w zespołach. Dodatkowo, powyższe kryzysy są niezbędne do rozwoju kompetencji społecznych, każdego współpracownika w zespole. W każdym konflikcie tkwi zarówno siła rozwoju oraz siła destrukcji, ale co przeważa? *Decyduje o tym, sposób w jaki dany spór zostanie rozstrzygnięty.*
- W trakcie spotkania, uczestnicy będą mogli zapoznać się z technikami rozwiązywania konfliktów oraz poznają efektywne sposoby komunikacji w emocjach. W rezultacie dużo łatwiej i wydajniej będą mogli realizować swoje cele, zadania stawiane przez zwierzchników.

### **CELE I KORZYŚCI:**

- Celem warsztatu, jest wzmocnienie kompetencji rozwiązywania konfliktów w zespole. Należą do nich umiejętności: analizy znaczenia konfliktu, wyboru skutecznej strategii rozwiązania sporu oraz umiejętności komunikowania się w trudnych emocjach.
- Podczas zajęć Uczestnicy znajdą odpowiedź na pytania:
  - Jak skutecznie odnaleźć prawdziwą przyczyną konfliktu?
  - Jak umiejętnie rozwijać pozytywne strony konfliktów?
  - Jak skutecznie przekonywać innych do otwartej komunikacji podczas konfliktów?
  - Jak skutecznie argumentować w sytuacjach konfliktowych?
- Korzyści dla uczestników:
  - Zwiększysz umiejętności kierowania zespołem specjalistów, urzędników, poprzez wzmocnienie umiejętności rozstrzygnięcia konfliktów, rozwinięcie umiejętności zmniejszenia napięć między ludźmi w czasie sporów.
  - Podniesiesz umiejętności wypracowania radzenia sobie w stresującej sytuacji konfliktowej.
  - Rozwiniesz umiejętności skutecznego porozumiewania się w sytuacjach konfliktowych.
- Korzyści dla Urzędu, Instytucji:
  - Zwiększenie efektywności, rzetelności i wydajności działań pracowników urzędu, poprzez poprawę atmosfery pracy.
  - Zdecydowany wzrost u kierowników kompetencji efektywnego rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

## **PROGRAM:**

### **1. Analiza sytuacji konfliktowej:**

- Konflikt – przyczyny, źródła, mechanizm powstawania, analiza prostym modelem TRIP.
- Anatomia konfliktu wg Moore'a. Najczęstsze spory w relacjach zawodowych czyli o co się kłócimy?
- Pozytywne strony nieporozumień czyli trzy sposoby jak wypracować akceptowalne dla wszystkich rozwiązanie.
- Pozytywne rozwiązywanie konfliktów rozwija Nasze zawodowe relacje? Analiza kilku praktycznych przykładów zakończeń konfliktów.

### **2. Czy możemy uniknąć sporów w zespole?**

- Gasimy konflikt w zespole nim się ujawni czyli jak pokonać dysfunkcje wg P. Lencioni.
- Cztery proste sposoby na wypracowanie trybu współpracy w zespole przy pracy nad projektem.

### **3. Strategie rozwiązywanie konfliktów, rodzaje i dynamika sporów.**

- Mamy już konflikt i co dalej, analiza kilku skutecznych sposobów reakcji na spór?
- Formułowanie komunikatów prowadzących do porozumienia, czyli co zrobić by być zrozumianym.
- Tworzenie dobrych argumentów do wypracowania porozumienia z drugą osobą. Praktyczne sposoby.
- Jak przeciwdziałać, technikom manipulacji stosowanym przez współpracowników.

### **4. Podsumowanie warsztatu.**

- Sesja pytań, odpowiedzi, dyskusji.
- Karty Akcji.

## **Metody - zajęcia będą miały charakter praktyczny:**

- Krótkie opisy teoretyczne na temat analizy wymiarów konfliktów.
- Dzielenie się praktycznym doświadczeniem prowadzącego.
- Ćwiczenia warsztatowe.
- Praktyczne zastosowanie wiedzy z informacją zwrotną.
- Przygotowana dla uczestników prezentacja.

## **ADRESACI:**

Menadżerowie, pracownicy, którzy spotykają się z konfliktami, sporami w zespołach roboczych.

## **PROWADZĄCY:**

Psycholog organizacji, Konsultant biznesowy, Coach, Trener. Doradza w obszarach związanych z projektowaniem i zarządzaniem Kulturą Organizacji w firmach, traktując ją jako czynnik budujący poziom zaangażowania pracowników. Specjalizuje się w aspektach związanych z relacjami międzyludzkim. Szczególnie pomaga w rozwoju efektywnych narzędzi kierowania: skuteczna wielowymiarowa komunikacja, rozwiązywanie konfliktów, zarządzanie emocjami, techniki wywierania wpływu. Jest Trenerem z wieloletnim doświadczeniem praktycznym. Od kilku lat stale współpracuje z firmami finansowymi, branży TSL, administracji publicznej - prowadząc konsultacje, coaching, regularne szkolenia wspierające i pod noszące efektywność codziennej pracy pracowników tych firm. Współpracuje jako wykładowca z Uniwersytetem SWPS, prowadzi zajęcia dla studentów wydziału psychologii w Sopocie na kierunku psychologia biznesu i organizacji, w przedmiotach psychologia relacji biznesowych oraz komunikacja w procesach sprzedażowych.

## Skuteczne strategie rozwiązywania konfliktów w zespole



Szkolenie będziemy realizowali w formie webinarium on line.



**15 października 2024 r.**

Szkolenie w godzinach 10:00-14:00



**Cena: 449 zł netto/os. Przy zgłoszeniu do 1 października 2024 cena wynosi 409 zł netto/os.** Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

### CENA zawiera:

udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia.

### DANE

Centrum Szkoleniowe FRDL

### DO

ul. Księcia Witolda 7-9 p.102, 71-063 Szczecin;

### KONTAKTU:

tel. +48 725 302 316 (313), [centrum@frdl.szczecin.pl](mailto:centrum@frdl.szczecin.pl)

## DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

Nazwa i adres nabywcy  
(dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,  
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,  
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK

NIE

Proszę o przesłanie faktury na adres mailowy: .....

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy: .....

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora [www.frdl.szczecin.pl](http://www.frdl.szczecin.pl) oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

**Zgłoszenia prosimy przesyłać do 9 października 2024 r.**

**UWAGA!** Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej \_\_\_\_\_