

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 rozstrzygania 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 rozstrzygania 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 PLN netto/os. Przy zgłoszeniu do 1 października 2024 cena wynosi 409 PLN 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 DO KONTAKTU:

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej Podlaskie Centrum
ul. Wrocławska 51, 15-644 Białystok
tel.: 85 732 17 88 | fax: 85 732 94 84
mail: frdl-pc@frdl.org.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.bialystok.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przysyłać 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 _____