



JP Consulting

Registered at: ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warsaw, Poland

VAT ID: PL 113 - 060 - 57 - 65, Company Registration No (REGON): 012490940

Trade Office: ul. Zielonej Laki 16, 05 - 092 Lomianki near Warsaw, Poland

tel: +48 600 802 858, mail: jpconsulting@jpconsulting.pl www.jpconsulting.pl www.jpproduction.pl www.jptrade.pl

1. Szkolenie "Radzenie sobie z konfliktem"

Konflikt to normalna, nieunikniona część naszego życia, okresowo występuje w relacjach międzyludzkich zarówno w pracy, relacjach biznesowych oraz jakimkolwiek związku osobistym. Konflikt jest też okazją do zrozumienia przeciwstawnych preferencji i wartości partnerów, przeciwników, współpracowników, grup społecznych, religijnych, czy państw.

Skuteczne zarządzanie konfliktem umożliwia osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, strategicznej lub związanej z życiem zawodowym lub osobistym.

Zarówno organizacje publiczne, budżetowe, edukacyjne, jak i firmy oraz osoby fizyczne powinny mieć możliwość i wiedzę jak rozwiązywać konflikty, jak nimi zarządzać i jak ich unikać.

Konflikty wybuchają zarówno na małą skalę, jak i na skalę globalną; dotyczą zjawisk gospodarczych, kulturowych i religijnych.

Osoby umiejące radzić sobie z konfliktami przyczyniają się do sukcesu reprezentowanej organizacji np. do zwiększenia zysku przedsiębiorstwa / organizacji, obniżenia kosztów lub osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Dlatego istotne jest aby uczestnicy szkolenia pozyskali niezbędną wiedzę z tego zakresu.

Po ukończeniu tego szkolenia osoby te powinny bez większego problemu poradzić sobie ze zrozumieniem podstawowych pojęć zarządzania konfliktami, zdobędą umiejętności konkretnego podejścia taktycznego do sytuacji konfliktowych

Będą w stanie zastosować takie rozumowanie, aby skuteczniej ocenić i zarządzać konfliktami dwustronnymi i wielostronnymi

Szkolenie oparte jest o metodologię JP Consulting i kładzie nacisk na praktyczne metody uzyskiwania założonych celów zarządzania konfliktami.

W przystępnej formie staramy się przybliżyć uczestnikom co bardziej skomplikowane procedury i techniki stosowane w biznesie, handlu, mediacjach pracowniczych, strajkach itp. Kładziemy nacisk na praktyczne aspekty zdobywania pożądanych kompetencji i umiejętności w zakresie uzyskiwania przewagi z zarządzaniu i radzeniu sobie z konfliktami omawiając z uczestnikami szkolenia możliwe strategie generowania wartości dodanej w biznesie, szkole, administracji publicznej, przetargach, zakupach, sprzedaży i zdobywania pracy.

Cele szkolenia "Radzenie sobie z konfliktem"

Po zakończeniu kursu uczestnicy powinni:

- Zrozumieć prawa rządzące konfliktami,
- Potrafić sprawnie poruszać się w nazewnictwie i metodologii zarządzania konfliktem,
- Umiejętnie doprowadzać do pomyślnego zakończenia procesy mediacyjne, negocjacyjne i osiągania kompromisów,
- Właściwie określić zakresy możliwych rozwiązań przed wybuchem konfliktu i w jego trakcie,
- Być w stanie efektywnie pokonać bariery systemowe, kulturowe, negocjacyjne i psychologiczne stawiane przez drugą stronę,
- Profesjonalnie przygotować się do zarządzania konfliktem,
- Przygotować analizę i strategię dojścia do pożądanego kompromisu,
- Sprawnie zarządzać konfliktem w każdym zakresie działania (biznes, edukacja, aplikacje o pracę itp.),

Grupa docelowa

- Pracownicy firm, organizacji i administracji, Kierownicy działów, dyrektorzy firm, osoby zainteresowane problematyką zarządzania konfliktem, negocjacji i uzyskiwania kompromisów.



JP Consulting

Registered at: ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warsaw, Poland

VAT ID: PL 113 - 060 - 57 - 65, Company Registration No (REGON): 012490940

Trade Office: ul. Zielonej Laki 16, 05 - 092 Lomianki near Warsaw, Poland

tel: +48 600 802 858, mail: jpconsulting@jpconsulting.pl www.jpconsulting.pl www.jpproduction.pl www.jptrade.pl

Program szkolenia "Radzenie sobie z konfliktem"

- Uczestnicy będą poznawać praktyczne działania i techniki negocjacyjne używane podczas zażegnania konfliktów na podstawie przykładów zarówno biznesowych, jak i wziętych z życia,
- Podczas warsztatów uczestnicy odgrywać będą scenki i wcielać się zarówno w rolę skonfliktowanych stron, mediatorów, negocjatorów, jak i obserwatorów,
- Scenki i ćwiczenia będą dostarczały materiałów poglądowych dla uczestników i umożliwią zilustrowanie procesu dochodzenia do kompromisu i wyciszenia konfliktu.
- W czasie trwania kursu kładzie się nacisk na praktyczne wykorzystanie doświadczeń i wiedzy trenera zdobytej w trakcie działalności biznesowej w ciągu ponad 20 lat pracy.
- Ćwiczenia są wykonywane w grupach i indywidualnie
- Bazując na kursach i samodzielnej nauce uczestnik kursu(ów) jest w stanie samodzielnie prowadzić negocjacje w imieniu swojej organizacji.
- Ukończenie kursu będzie potwierdzone certyfikatem wydanym przez JP Consulting lub firmy / organizacji, dla której wykonujemy szkolenie.

Treści szkolenia

- Teoria konfliktów (przyczyny ich wybuchów, typy konfliktów, poziomy konfliktów) w odniesieniu do praktyki na różnych rynkach światowych,
- Teoria konfliktów w odniesieniu do praktyki ich zażegnania w różnych kulturach i środowiskach (narodowe, biznesowe, sfera budżetowa, edukacja, itp.),
- Praktyczne ćwiczenia z użyciem scenariuszy z naciskiem na różne procesy, zachowania i techniki stosowane w zarządzaniu konfliktem,
- Ciągła ewaluacja.
- Ogólne techniki i umiejętności wymagane w zarządzaniu procesem negocjacyjnym zmierzającym do złagodzenia lub wyeliminowania konfliktu z danego środowiska,
- Uczestnicy kursu otrzymają wiele zadań polegających na osiągnięciu konkretnych rezultatów w radzeniu sobie z konfliktami, ich przyczynami i skutkami
- Kursanci zapoznają się ze sposobami wywierania wpływu na innych:
- Poznają również zagadnienia etyki w negocjacjach i zarządzaniu konfliktem,
- Przygotują proces zażegnania konfliktu w grupie kursantów (jedni kursanci zarządzają niesprawiedliwi innymi),
- Przygotują proces zażegnania konfliktu w grupie pracowniczej (bunt handlowców przeciwko kierownictwu),
- Przygotują proces zażegnania konfliktu na poziomie kraju (np. związek zawodowy versus rząd)

Materiały

W trakcie trwania kursu uczestnicy otrzymają własną kopię prezentacji Kursu
Zleceniodawca zapewnia:

1. Salę do prowadzenia szkolenia wraz z infrastrukturą (projektor multimedialny, dostęp do internetu i inne według ustaleń),
2. Poczęstunek dla uczestników i trenera (kawa, herbata, ciastka, paluszki itp.),

Pracujemy z grupami nie większymi niż 15 osób; w uzasadnionych przypadkach grupa może liczyć do 20 osób lecz wtedy cena za jednego uczestnika zwiększa się.

Przed przeprowadzeniem szkolenia sporządzana jest umowa zawierająca zakres szkolenia.

W razie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt.