



Zarządzanie konfliktem, komunikacja i negocjacje w organizacji – od deeskalacji do rozwiązań typu win-win - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2026/09/03/161638/3788032

7 232,40 PLN brutto
5 880,00 PLN netto
180,81 PLN brutto/h
147,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

914 ocen

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 40:00 h
- 📅 12.10.2026 do 16.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Menedżerów, liderów zespołów, kierowników projektów oraz osób zarządzających ludźmi.
- Pracowników działów HR, Business Partnerów oraz wewnętrznych mediatorów/moderatorów.
- Specjalistów i ekspertów pracujących w środowisku nastawionym na dużą dynamikę zmian, wykonujących zadania w zespołach interdyscyplinarnych lub mających bezpośredni kontakt z klientami wewnętrznymi i zewnętrznymi.
- Osób, które w codziennej pracy zawodowej spotykają się z barierami komunikacyjnymi, sytuacjami napięcia emocjonalnego i potrzebą negocjowania stanowisk.

Od uczestników oczekuje się podstawowej umiejętności korzystania z komputera i komunikatora internetowego oraz gotowości do aktywnego udziału w zajęciach

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

11-10-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do rozpoznawania źródeł i mechanizmów eskalacji konfliktów organizacyjnych, analizowania sytuacji konfliktowych, dobierania adekwatnych technik komunikacji i deeskalacji, planowania negocjacji opartych na interesach stron oraz określania zasad prowadzenia moderowanych rozmów konfliktowych w środowisku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje źródła oraz mechanizmy powstawania i eskalacji konfliktów w strukturach organizacji.	Definiuje podstawowe pojęcia związane z konfliktem w środowisku pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje różnice pomiędzy konfliktem, nieporozumieniem a problemem merytorycznym na podstawie opisanych sytuacji problemowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje rodzaje i źródła konfliktów zgodnie z kategoriami Koła Konflikту Moore’a (danych, relacji, wartości, strukturalne, interesów).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia style reagowania w sytuacjach konfliktowych i dobiera właściwe postawy do specyfiki sporu.	Wskazuje psychologiczne mechanizmy i fazy eskalacji sporu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje 5 podstawowych stylów radzenia sobie z konfliktem według koncepcji Thomasa-Kilmanna (Rywalizacja, Współpraca, Kompromis, Unikanie, Dostosowanie).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera odpowiedni styl wg Thomasa-Kilmanna w zależności od wagi relacji oraz wagi interesu w opisanych scenariuszach biznesowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia zachowania sprzyjające deeskalacji od zachowań nasilających napięcie w relacji zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje wypowiedzi pod kątem barier komunikacyjnych oraz wskazuje właściwe struktury komunikatów deeskalujących i modelu NVC.	Wskazuje bariery komunikacyjne oraz komunikaty podnoszące poziom napięcia w opisanym dialogu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje techniki aktywnego słuchania (parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie emocji) w podanych przykładach wypowiedzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia w podanych przykładach tekstu fakty od ocen, interpretacji i krytyki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje prawidłowo skonstruowane wypowiedzi w oparciu o 4 kroki Porozumienia Bez Przemocy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje pojęcia negocjacyjne i dobiera strategie ukierunkowane na osiągnięcie porozumienia nakierowanego na interesy obydwu stron.	Rozróżnia stanowiska negocjacyjne od ukrytych interesów i potrzeb stron na podstawie studium przypadku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje pojęcia negocjacyjne: BATNA, WATNA, ZOPA oraz kryteria obiektywne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje popularne taktyki negocjacyjne i wskazuje prawidłowe metody ich neutralizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady prowadzenia i moderowania rozmów konfliktowych oraz eliminacji systemowych przyczyn sporów.	Wskazuje poszczególne etapy i ich kolejność w strukturze rozmowy moderowanej i mediacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje zasady bezstronności oraz prawidłowe reakcje lidera na zachowania eskalujące i agresywne w trakcie spotkania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje organizacyjne czynniki ryzyka (błędy w podziale ról, procedurach i odpowiedzialności) generujące konflikty w zespole.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Anatomia konfliktu, diagnoza źródeł i style reagowania (08:00 – 16:00)

08:00 – 10:00 | Anatomia, źródła i struktura konfliktu w zespole – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- omówienie pojęcia konfliktu, różnic między konfliktem, nieporozumieniem a problemem merytorycznym,
- Koło Konfliktu Moore'a (konflikty danych, relacji, wartości, strukturalne, interesów) oraz przyczyny sporów pionowych i poziomych.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa (15 min)

10:15 – 12:15 | Diagnoza i mapowanie konfliktów oraz style reagowania według Thomasa-Kilmanna – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- omówienie 5 podstawowych stylów radzenia sobie z konfliktem (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, dostosowanie),
- metody analizy ukrytych i jawnych źródeł sporów oraz mapowanie interesariuszy konfliktu.

12:15 – 12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45 – 14:45 | Autodiagnoza własnych tendencji i analiza postaw w konflikcie – warsztaty – część praktyczna (120 min)

- praca z kwestionariuszem diagnostycznym Thomasa-Kilmanna, analiza własnych nawyków behawioralnych i elastyczność w doborze stylów,
- analiza zachowań sprzyjających i niesprzyjających rozwiązaniu sporu oraz ich długofalowych konsekwencji dla zespołu.

14:45 – 15:00 | Przerwa kawowa (15 min)

15:00 – 16:00 | Warsztat neutralizacji zachowań trudnych – ćwiczenia – część praktyczna (60 min)

- diagnozowanie i neutralizacja zachowań nasilających napięcie u drugiej strony konfliktu,
- ćwiczenia praktyczne na podstawie studiów przypadku (case studies).

Dzień 2: Psychologia emocji, bariery komunikacyjne i deeskalacja (08:00 – 16:00)

08:00 – 10:00 | Psychologiczne mechanizmy eskalacji sporu i bariery językowe – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- model eskalacji według Glasla, wpływ silnych emocji, stresu i zniekształceń poznawczych na percepcję drugiej strony,
- pułapki językowe, ton głosu, mowa ciała oraz komunikaty wywołujące postawę obronną.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa (15 min)

10:15 – 12:15 | Identyfikacja błędów komunikacyjnych i narzędzia deeskalacji – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- analiza materiałów filmowych i tekstowych pod kątem błędów podsycających napięcie w zespole,
- trening zastosowania odzwierciedlania emocji, parafrazy, klaryfikacji i pytań otwartych w celu obniżenia poziomu stresu.

12:15 – 12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45 – 14:45 | Warsztat aktywnego słuchania i radzenie sobie z trudnymi emocjami – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- praktyczne ćwiczenia w parach z zastosowania parafrazy w warunkach silnego oporu i emocjonalnego wzburzenia,
- techniki samoregulacji emocjonalnej oraz radzenie sobie z krzykiem, atakiem personalnym i manipulacją.

14:45 – 15:00 | Przerwa kawowa (15 min)

15:00 – 16:00 | Trening deeskalacji napięcia w sytuacjach kryzysowych – ćwiczenia – część praktyczna (60 min)

- symulacje krótkich interwencji w sytuacjach wysokiego napięcia emocjonalnego z wykorzystaniem technik deeskalacyjnych.

Dzień 3: Komunikacja transformatywna (NVC) i precyzja wypowiedzi (08:00 – 16:00)

08:00 – 10:00 | Wprowadzenie do Porozumienia Bez Przemocy (NVC) w środowisku zawodowym – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- filozofia i architektura modelu 4 kroków NVC Marshalla Rosenberga,
- rozróżnianie faktów od ocen i interpretacji oraz identyfikacja nienazwanych potrzeb biznesowych i osobistych.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa (15 min)

10:15 – 12:15 | Rozpoznawanie faktów, ocen i potrzeb oraz formułowanie prośb – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- praca na arkuszach ćwiczeniowych: przekształcanie oceniających komunikatów zawodowych na obiektywne opisy faktów,
- formułowanie jasnych, wykonalnych i konkretnych prośb według modelu NVC (różnica między prośbą a żądaniem).

12:15 – 12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45 – 14:45 | Warsztat budowania komunikatów "Ja" oraz empatyczny odbiór – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- tworzenie wypowiedzi wg schematu: Fakt -> Uczucie -> Potrzeba -> Prośba w trudnych kontekstach zarządczych,
- ćwiczenie "słuchania uszami NVC" – wyłapywanie potrzeb drugiej strony ukrytych pod zarzutami i atakiem.

14:45 – 15:00 | Przerwa kawowa (15 min)

15:00 – 16:00 | Symulacje trudnych rozmów pracowniczych z użyciem NVC – ćwiczenia – część praktyczna (60 min)

- odgrywanie symulowanych rozmów w sprawach spornych (np. ocena okresowa, przekroczenie terminów, konflikt w zespole).

Dzień 4: Negocjacje w konflikcie i poszukiwanie rozwiązań win-win (08:00 – 16:00)

08:00 – 10:00 | Harvardzki model negocjacji i praca na interesach – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- negocjacje oparte na zasadach (harwardzki model negocjacji) oraz oddzielenie ludzi od problemu,
- przechodzenie ze stanowisk na interesy i odkrywanie ukrytych motywacji stron w konflikcie.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa (15 min)

10:15 – 12:15 | Narzędzia przygotowania do negocjacji i strategia (BATNA, WATNA, ZOPA) – warsztaty – część praktyczna (120 min)

- tworzenie BATNA, WATNA, badanie ZOPA oraz ustalanie obiektywnych kryteriów,
- praca w podgrupach nad przygotowaniem planu i strategii negocjacyjnej dla złożonego sporu biznesowego.

12:15 – 12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45 – 14:45 | Taktyki negocjacyjne, radzenie sobie z impasem i gra symulacyjna – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- przegląd i neutralizacja taktyk manipulacyjnych oraz metody wychodzenia z impasu,
- przeprowadzenie pełnego procesu negocjacyjnego (gra symulacyjna) i formułowanie porozumienia win-win.

14:45 – 15:00 | Przerwa kawowa (15 min)

15:00 – 16:00 | Podsumowanie symulacji negocjacyjnych – warsztaty – część praktyczna (60 min)

- omówienie wyników gry symulacyjnej, analiza popełnionych błędów i dobrych praktyk w negocjacjach biznesowych.

Dzień 5: Moderacja, mediacje wewnątrzorganizacyjne i walidacja (08:00 – 16:00)

08:00 – 10:00 | Etapy mediacji oraz rola lidera jako bezstronnego moderatora – wideokonferencja – część teoretyczna (120 min)

- fazowanie spotkania mediacyjnego (otwarcie, wentylacja emocji, identyfikacja problemów, generowanie rozwiązań, ustalenia),
- zasady bezstronności, facylitacja dialogu, wyznaczanie granic i reagowanie na zachowania agresywne.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa (15 min)

10:15 – 12:15 | Symulacja moderowania rozmowy konfliktowej w zespole – ćwiczenia – część praktyczna (120 min)

- odgrywanie ról lidera-mediatora oraz stron konfliktu na podstawie ustrukturyzowanych scenariuszy,
- udzielanie informacji zwrotnej i analiza przebiegu procesu mediacyjnego.

12:15 – 12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45 – 14:45 | Procedury organizacyjne, kultura prewencji i powtórzenie materiału – warsztaty – część praktyczna (120 min)

- projektowanie rozwiązań organizacyjnych niwelujących punkty tarcia oraz strategii odbudowy zaufania w zespole,
- sesja Q&A oraz powtórzenie kluczowych modeli przed walidacją (Thomas-Kilmann, NVC, Harvardowski Model Negocjacji, Koło Moore'a).

14:45 – 15:00 | Przerwa kawowa (15 min)

15:00 – 16:00 | Walidacja efektów uczenia się – test – część teoretyczna (60 min)

- test wiedzy online na platformie z wykorzystaniem klucza odpowiedzi i automatycznym wygenerowaniem wyniku.

1) Godziny i forma

Szkolenie rozliczane jest w godzinach zegarowych, przy czym jedna godzina zegarowa odpowiada 60 minutom. Łączny czas trwania usługi wynosi **40 godzin zegarowych**, w tym 34 godziny zajęć, 1 godzina walidacji oraz 5 godzin przerw. Usługa realizowana jest zdalnie, w czasie rzeczywistym, na platformie Google Meet. Grupy: 2–30 osób.

Bilans struktury czasu usługi (5 dni):

- **Część teoretyczna i organizacyjno-teoretyczna:** 12 godzin 00 minut (720 minut)
- **Część praktyczna (warsztaty, ćwiczenia, symulacje):** 22 godziny 00 minut (1320 minut)
- **Walidacja efektów uczenia się:** 1 godzina 00 minut (60 minut)
- **Przerwy (ujęte w harmonogramie wg regulaminu BUR):** 5 godzin 00 minut (300 minut)
- **Łączny czas trwania usługi:** 40 godzin zegarowych (2400 minut)

2) Metoda prowadzenia

Zajęcia prowadzone są metodami interaktywnymi i aktywizującymi: krótkie wprowadzenia trenera, studia przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, symulacje sytuacji konfliktowych, warsztaty, dyskusje moderowane, analiza przykładów z praktyki zawodowej uczestników oraz praca nad indywidualnym planem rozwoju.

3) Walidacja – zasady zaliczenia

Ocena efektów uczenia się prowadzona jest za pośrednictwem standaryzowanego testu dostępnego online, którego wynik generowany jest automatycznie przez system, bez udziału człowieka. Mechanizm walidacji działa niezależnie od procesu szkoleniowego, co zapewnia rozdzielność obu procesów. Test ma z góry określone progi zaliczeniowe, a wyniki wraz z metadanymi są archiwizowane w systemie, a informacja o rezultacie udostępniana jest uczestnikowi niezwłocznie. Walidacja jest przeprowadzana za pomocą testu elektronicznego, którego wynik generowany jest automatycznie na podstawie uprzednio wprowadzonego klucza odpowiedzi. Trener nie ingeruje w treść odpowiedzi uczestnika, sposób ich oceny ani wynik testu. Osoba obsługująca technicznie test może uruchomić formularz i nadzorować jego przebieg, nie dokonuje jednak oceny odpowiedzi.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie o skorzystaniu z usługi rozwojowej, zgodnie z § 14 ust. 3 rozporządzenia Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. Warunkiem skorzystania z usługi jest udział w co najmniej 80% zajęć merytorycznych, z wyłączeniem czasu przerw, oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się. Wynik walidacji zostanie wskazany na zaświadczeniu jako pozytywny albo negatywny. Za pozytywny uznaje się wynik wynoszący co najmniej 80%.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 35

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Anatomia, źródła i struktura konfliktu w zespole – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	12-10-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 35 -	Przerwa	-	12-10-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 35 Diagnoza i mapowanie konfliktów oraz style reagowania według Thomasa-Kilmanna – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	12-10-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 35 -	Przerwa	-	12-10-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 35 Autodiagnoza własnych tendencji i analiza postaw w konflikcie – warsztaty – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	12-10-2026	12:45	14:45	02:00
6 z 35 -	Przerwa	-	12-10-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 35 Warsztat neutralizacji zachowań trudnych – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	12-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 35 Psychologiczne mechanizmy eskalacji sporu i bariery językowe – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	13-10-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 35 -	Przerwa	-	13-10-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 35 Identyfikacja błędów komunikacyjnych i narzędzia deeskalacji – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	13-10-2026	10:15	12:15	02:00
11 z 35 -	Przerwa	-	13-10-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 35 Warsztat aktywnego słuchania i radzenie sobie z trudnymi emocjami – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	13-10-2026	12:45	14:45	02:00
13 z 35 -	Przerwa	-	13-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 35 Trening deeskalacji napięcia w sytuacjach kryzysowych – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	13-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 35 Wprowadzenie do Porozumienia Bez Przemocy (NVC) w środowisku zawodowym – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	14-10-2026	08:00	10:00	02:00
16 z 35 -	Przerwa	-	14-10-2026	10:00	10:15	00:15
17 z 35 Rozpoznawanie faktów, ocen i potrzeb oraz formułowanie prośb – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	14-10-2026	10:15	12:15	02:00
18 z 35 -	Przerwa	-	14-10-2026	12:15	12:45	00:30
19 z 35 Warsztat budowania komunikatów "Ja" oraz empatyczny odbiór – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	14-10-2026	12:45	14:45	02:00
20 z 35 -	Przerwa	-	14-10-2026	14:45	15:00	00:15
21 z 35 Symulacje trudnych rozmów pracowniczych z użyciem NVC – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	14-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 35 Harvardzki Model Negocjacji i praca na interesach – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	15-10-2026	08:00	10:00	02:00
23 z 35 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:00	10:15	00:15
24 z 35 Narzędzia przygotowani a do negocjacji i strategia (BATNA, WATNA, ZOPA) – warsztaty – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	15-10-2026	10:15	12:15	02:00
25 z 35 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:15	12:45	00:30
26 z 35 Taktyki negocjacyjne, radzenie sobie z impasem i gra symulacyjna – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	15-10-2026	12:45	14:45	02:00
27 z 35 -	Przerwa	-	15-10-2026	14:45	15:00	00:15
28 z 35 Podsumowanie symulacji negocjacyjnych – warsztaty – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	15-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 35 Etapy mediacji oraz rola lidera jako bezstronnego moderatora – wideokonferencja – część teoretyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	16-10-2026	08:00	10:00	02:00
30 z 35 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:00	10:15	00:15
31 z 35 Symulacja moderowania rozmowy konfliktowej w zespole – ćwiczenia – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	16-10-2026	10:15	12:15	02:00
32 z 35 -	Przerwa	-	16-10-2026	12:15	12:45	00:30
33 z 35 Procedury organizacyjne , kultura prewencji i powtórzenie materiału – warsztaty – część praktyczna	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	16-10-2026	12:45	14:45	02:00
34 z 35 -	Przerwa	-	16-10-2026	14:45	15:00	00:15
35 z 35 -	Walidacja	MARTA SCHNEIDER	16-10-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	34:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	05:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

46:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 232,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARTA SCHNEIDER

Trenerka specjalizująca się w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych, menedżerskich i zespołowych, w szczególności w obszarze komunikacji w sytuacjach trudnych, rozpoznawania źródeł konfliktów, deeskalowania napięć oraz prowadzenia rozmów służących odbudowie współpracy.

W okresie pięciu lat poprzedzających publikację usługi przeprowadziła ponad 1500 godzin szkoleń, w tym 350 godzin zajęć dotyczących rozwoju przywództwa, budowania zespołów oraz doskonalenia kompetencji menedżerskich. W latach 2024–2026 zrealizowała 250 godzin szkoleń i warsztatów bezpośrednio związanych z tematyką niniejszej usługi, obejmujących komunikację w sytuacjach trudnych, identyfikowanie źródeł i mechanizmów eskalacji konfliktów, style reagowania na konflikt, prowadzenie rozmów konfliktowych, deeskalowanie napięć oraz odbudowywanie współpracy w zespołach.

Prowadziła zajęcia dla menedżerów, mikroprzedsiębiorców, osób przygotowujących się do objęcia funkcji kierowniczych lub awansujących na stanowiska związane z zarządzaniem ludźmi, a także liderów i członków małych zespołów. W pracy szkoleniowej wykorzystuje studia przypadków, analizę sytuacji zawodowych, ćwiczenia komunikacyjne oraz symulacje rozmów i sytuacji konfliktowych.

W ciągu ostatnich pięciu lat zarządzała również zespołami projektowymi oraz doradzała właścicielom firm w zakresie organizacji pracy, podziału ról i odpowiedzialności, komunikacji zespołowej oraz rozwiązywania sytuacji spornych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przekazane drogą elektroniczną. Uczestnik otrzyma skrypty w formacie PDF oraz materiały wideo/linki do materiałów wideo.

Warunki uczestnictwa

Usługa jest skierowana do osób pełnoletnich należących do grupy docelowej wskazanej w Karcie Usługi, w szczególności menedżerów, liderów zespołów, kierowników projektów, pracowników działów HR oraz specjalistów, którzy w pracy zawodowej prowadzą trudne rozmowy, rozwiązują spory, negocjują stanowiska lub odpowiadają za współpracę w zespołach

Warunkiem uczestnictwa jest:

- ukończony 18 rok życia,
- podstawowa umiejętność obsługi komputera i poczty elektronicznej,
- dostęp do urządzenia i warunków technicznych umożliwiających udział w szkoleniu online.

Informacje dodatkowe

1. Jeżeli usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych, korzysta ze zwolnienia od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 832). W pozostałych przypadkach do ceny netto zostanie doliczony VAT według właściwej stawki.
2. Warunkiem skorzystania z usługi jest udział w co najmniej 80% zajęć merytorycznych, z wyłączeniem czasu przerw, oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Platforma komunikacyjna

Usługa realizowana jest za pośrednictwem platformy Google Meet. Organizator posiada licencję Google Workspace umożliwiającą prowadzenie spotkań grupowych przez cały czas przewidziany w harmonogramie oraz nagrywanie zajęć.

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie przeprowadzany jest za pośrednictwem Google Forms.

Wymagania sprzętowe

Uczestnik powinien dysponować komputerem stacjonarnym lub laptopem wyposażonym w:

- co najmniej dwurdzeniowy procesor;
- minimum 2 GB pamięci RAM;
- kamerę internetową;
- mikrofon;
- głośniki lub słuchawki.

Dopuszczalny jest udział za pomocą tabletu lub urządzenia mobilnego, jeżeli urządzenie umożliwia korzystanie ze wszystkich funkcji Google Meet i Google Forms niezbędnych do aktywnego uczestnictwa w zajęciach oraz walidacji.

System operacyjny i przeglądarka

Wymagany jest aktualny system operacyjny wspierany przez Google Meet, w szczególności aktualna wersja systemu Microsoft Windows, macOS, Chrome OS albo systemu Linux opartego na dystrybucji Debian.

Uczestnik powinien korzystać z aktualnej wersji jednej z obsługiwanych przeglądarek:

- Google Chrome;
- Microsoft Edge;
- Mozilla Firefox;
- Safari.

Przeglądarka musi mieć włączoną obsługę JavaScript i plików cookies oraz przyznane uprawnienia do korzystania z kamery i mikrofonu.

Połączenie internetowe

Uczestnik powinien posiadać stabilne, szerokopasmowe połączenie z Internetem.

Dla zachowania dobrej jakości obrazu i dźwięku rekomendowane jest łącze o przepustowości co najmniej:

- 4 Mb/s dla pobierania danych;
- 3,2 Mb/s dla wysyłania danych.

W przypadku korzystania z sieci bezprzewodowej zalecane jest przebywanie w miejscu zapewniającym stabilny sygnał Wi-Fi lub skorzystanie z przewodowego połączenia z Internetem.

Adres e-mail i dostęp do usługi

Uczestnik powinien posiadać aktywny adres e-mail umożliwiający otrzymanie:

- linku do spotkań Google Meet;
- materiałów dydaktycznych;
- linku do testu walidacyjnego;
- informacji o wyniku walidacji;
- zabezpieczonego linku do nagrań zajęć.

Link do spotkań Google Meet będzie aktywny od jednej godziny przed rozpoczęciem szkolenia w pierwszym dniu realizacji usługi do jednej godziny po zakończeniu szkolenia w dniu ostatnim.

Link do testu walidacyjnego zostanie udostępniony przed rozpoczęciem walidacji i będzie aktywny w czasie wskazanym w harmonogramie.

Nagrywanie i udostępnianie zajęć

Zajęcia realizowane w głównym pokoju spotkania Google Meet są nagrywane. Nagranie może obejmować prezentowane treści, obraz i głos trenera oraz obraz, głos, nazwę profilu i wypowiedzi uczestników biorących udział w spotkaniu.

Uczestnicy zostaną przed rozpoczęciem usługi poinformowani o zasadach nagrywania, przetwarzania danych i udostępniania nagrań.

Zapoznanie się z nagraniem nie zastępuje udziału w zajęciach prowadzonych w czasie rzeczywistym i nie jest uwzględniane przy obliczaniu frekwencji.

Przygotowanie uczestnika

Przed rozpoczęciem usługi uczestnik powinien sprawdzić:

- możliwość otwarcia linku do Google Meet;
- działanie kamery, mikrofonu i urządzenia odtwarzającego dźwięk;

- stabilność połączenia internetowego;
- możliwość otwarcia formularza Google Forms;
- poprawność adresu e-mail przekazanego organizatorowi.

Kontakt



WOJCIECH GRACZYK

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420