

## PROGRAM I HARMONOGRAM SZKOLENIA

<b>Nazwa szkolenia</b>	<b>Zarządzanie konfliktem w zespole</b>
<b>Czas trwania</b>	<b>16 h (dydaktycznych)</b>

### Dzień 1 (10.00 – 16.45)

Lp.	Godziny	Temat
1.	<b>10:00–11:30</b>	<b>Wprowadzenie do szkolenia</b> *prezentacja celu, programu (zadań do wykonania), prowadzącego..... *oczekiwania uczestników *wprowadzenie do zarządzania konfliktem, istota i znaczenie konfliktu
<b>11:30–11:45</b>		<b>przerwa na kawę</b>
2.	<b>11:45–13.45</b>	<b>Kompetencje relacyjne/kompetencje zadaniowe związane z pracą w zespole</b> Komunikacją rozwiązywaniem konfliktów i sytuacji trudnych <b>Zarządzanie</b> zasobami jako podstawowa umiejętność pracy w zespole Skuteczne wykorzystywanie zasobów w zarządzaniu (konflikty, stres, emocje, zmiana, ludzie.....)
<b>13:45–14:15</b>		<b>lunch</b>
3.	<b>14:15–15:15</b>	<b>Budowanie zespołu i relacji w nim</b> Współpraca i efektywność w <b>zespole</b> <b>Pobudzenie aktywności i kreatywności zespołu</b>
4.	<b>15:15–16:45</b>	Role w zespole, rola <b>lidera</b> <b>Lider jako przywódca zespołu (cechy)</b> <b>Budowa pozytywnego wizerunku lidera (rola lidera w rozwiązywaniu konfliktów)</b>

### Dzień 2 (9.30 – 16.15)

Lp.	Godziny	Temat
5.	<b>09:30–10:45</b>	<b>Komunikacja</b> jako skuteczne przekazywanie informacji w konflikcie Zasady skutecznej (efektywnej) komunikacji Aktywne słuchanie, empatia Asertywność jako postawa i umiejętność w sytuacjach trudnych i konfliktowych Techniki wywierania wpływu - ćwiczenia z komunikacji
<b>10:45–11:00</b>		<b>przerwa na kawę</b>
6.	<b>11:00–13:30</b>	<b>Konflikty</b> – identyfikacja, przyczyny Pozytywne i negatywne skutki konfliktów Wykorzystywanie pozytywnych stron konfliktu Zarządzanie konfliktem i stresem Skuteczne rozwiązywanie konfliktów i problemów interpersonalnych w zespole
<b>13:30–14:00</b>		<b>lunch</b>

Projekt pt. „*Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany*”

7.	<b>14:00–15:45</b>	<b>Negocjacje i mediacje</b> jako sztuka porozumiewania się (porozumiewanie się bez przemocy) Zasady skutecznych negocjacji (dialogu) i mediacji Techniki negocjacyjne i mediacyjne Techniki reagowania na sytuacje agresywne (zastępowanie agresji) Ćwiczenia z negocjacji i mediacji
8.	<b>15:45–16:15</b>	<b>Podsumowanie i zakończenie szkolenia</b> *działania na przyszłość *realizacja potrzeb (oczekiwań) *podsumowanie uczestników, podsumowanie prowadzącego (dyskusja, wnioski)