

TRUDNE ROZMOWY W ZESPOLE – JAK SKUTECZNIE BUDOWAĆ POROZUMIENIE, ODPOWIEDZIALNOŚĆ I WSPÓŁPRACĘ

WAŻNE INFORMACJE O SZKOLENIU:

Jednym z największych wyzwań w pracy kierownika jest prowadzenie rozmów dotyczących niewłaściwych zachowań, egzekwowania odpowiedzialności czy rozwiązywania konfliktów w zespole. To właśnie jakość tych rozmów często wpływa na poziom współpracy, zaangażowania pracowników oraz atmosferę pracy.

Badania dotyczące zarządzania zespołami wskazują, że **unikanie trudnych rozmów i brak konstruktywnej informacji zwrotnej należą do najczęstszych przyczyn narastania konfliktów, spadku motywacji oraz obniżenia efektywności pracy**. Szczególnie wymagające są sytuacje, gdy rozmówca nie przyjmuje informacji zwrotnej, unika odpowiedzialności lub reaguje silnymi emocjami.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają praktyczne metody prowadzenia trudnych rozmów, które pozwalają budować porozumienie, wzmacniać współpracę i skutecznie komunikować oczekiwania. Omówimy sposoby przygotowania się do rozmowy, prowadzenia konstruktywnej konfrontacji oraz zarządzania emocjami własnymi i rozmówcy.

Dzięki analizie rzeczywistych sytuacji oraz praktycznym ćwiczeniom uczestnicy rozwiną umiejętności niezbędne do skutecznego rozwiązywania problemów, budowania odpowiedzialności i tworzenia partnerskich relacji w zespole.

CELE I KORZYŚCI:

Uczestnicząc w szkoleniu:

- Nauczysz się prowadzić trudne rozmowy w sposób profesjonalny, spokojny i ukierunkowany na osiągnięcie porozumienia.
- Poznasz skuteczne metody komunikowania oczekiwań, udzielania informacji zwrotnej oraz egzekwowania odpowiedzialności za realizację zadań.
- Dowiesz się, jak reagować w sytuacjach konfliktowych oraz jak prowadzić rozmowy z osobami prezentującymi postawy roszczeniowe, bierne lub konfrontacyjne.
- Rozwiniesz umiejętność zarządzania własnymi emocjami oraz ograniczania napięcia i emocji pojawiających się po stronie rozmówcy.
- Zwiększysz skuteczność budowania współpracy i zaangażowania pracowników bez konieczności stosowania presji lub nadmiernej kontroli.
- Poznasz techniki prowadzenia konstruktywnych konfrontacji, które wzmacniają relacje zawodowe zamiast je osłabiać.
- Nauczysz się rozpoznawać błędy komunikacyjne utrudniające osiągnięcie porozumienia oraz skutecznie eliminować je w codziennej pracy.
- Zdobędziesz praktyczne narzędzia wspierające budowanie kultury współpracy, odpowiedzialności i wzajemnego szacunku w zespole.

PROGRAM:

1. Jak zapobiegać trudnym rozmowom poprzez budowanie właściwych relacji zawodowych?

- Relacje zawodowe a relacje prywatne – gdzie przebiega granica?
- Specyfika relacji kierownik – pracownik oraz źródła nieporozumień w zespole.
- Dlaczego nie ze wszystkimi można unikać konfliktów?
- „Trudny pracownik” czy pracownik znajdujący się w trudnej sytuacji?
- Jak unikać błędów w ocenie intencji i zachowań współpracowników?

- Mechanizmy wpływające na postrzeganie innych osób i ich konsekwencje dla współpracy.
 - Jak budować relacje sprzyjające porozumieniu i wzajemnemu zaufaniu?
- 2. Skuteczne porozumienie jako fundament współpracy:**
- Najczęstsze przyczyny sporów i nieporozumień w środowisku pracy.
 - Jak prowadzić rozmowę, aby nie eskalować konfliktu?
 - Dlaczego konstruktywna konfrontacja wzmacnia współpracę?
 - Partnerstwo, szacunek i odpowiedzialność jako fundament skutecznej komunikacji.
 - Jak rozmawiać z pracownikami o odmiennych oczekiwaniach i potrzebach?
 - Co może zrobić kierownik, gdy w zespole pojawia się osoba generująca trudności?
- 3. Trudne rozmowy w praktyce – narzędzia i techniki skutecznej komunikacji**
- Jak przygotować się do trudnej rozmowy?
 - Schemat prowadzenia rozmowy ukierunkowanej na rozwiązanie problemu.
 - Jak przekazywać trudne informacje i egzekwować odpowiedzialność?
 - Asertywność w pracy kierownika – jak być stanowczym i jednocześnie budować współpracę?
 - Techniki skutecznego przekonywania i budowania zaangażowania.
 - Jak reagować na opór, emocje i zachowania konfliktowe rozmówcy?
 - Sposoby obniżania napięcia i prowadzenia rozmowy w sytuacjach wysokich emocji.
 - Jak doprowadzać do trwałych ustaleń i zwiększać odpowiedzialność za ich realizację?
- 4. Podsumowanie.**
- Wypracowanie kart akcji.
 - Pytania i odpowiedzi.

METODY - zajęcia będą miały charakter praktyczny:

- Krótkie opisy teoretyczne.
- Ćwiczenia i dyskusję.
- Dzielenie się praktycznymi doświadczeniami prowadzącego.
- Studium przypadku.

ADRESACI:

Szkolenie polecane dla naczelników, dyrektorów, osób zarządzających zespołami. Osoby, które chcą rozwijać swoje umiejętności budowania dobrych zespołów i efektywnego zarządzania nimi, umiejętności tworzenia satysfakcjonujących relacji zawodowych. Menadżerowie, którzy chcą posiadać umiejętności wydobywania z pracowników większego zaangażowania oraz budowania u nich odpowiedzialności za rezultaty swoich działań.

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 komunikacja w procesach sprzedażowych oraz dynamika relacji biznesowych.

Trudne rozmowy w zespole – jak skutecznie budować porozumienie, odpowiedzialność i współpracę



Szkolenie będziemy realizowali **w formie webinarium online.**



27 sierpnia 2026 r.

Szkolenie w godzinach 10:00-14:00



Cena: 479 PLN netto/os. Przy zgłoszeniu do 13 sierpnia 2026 cena wynosi 449 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 im. Jerzego Reguńskiego, Centrum Mazowsze;
ul. Jelinka 6, 01-646 Warszawa;
tel. 533 721 103;
szkolenia@frdl.org.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

(dane do faktury)

Nazwa i adres nabywcy

NIP Nabywcy

Nazwa i adres odbiorcy

NIP Odbiorcy

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

Faktura zostanie wystawiona jako faktura ustrukturyzowana w Krajowym Systemie e-Faktur (KSeF).

Uwagi:

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.mazowsze.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przysyłać do 20 sierpnia 2026 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 faktury w KSeF.**

Podpis osoby upoważnionej _____