



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

ZARZĄDZANIE KONFLIKTAMI I NEGOCJACJE

Mediacje • BATNA • Strategie Win–Win



ZARZĄDZANIE KONFLIKTAMI I NEGOCJACJE

OPIS SZKOLENIA

Szkolenie **Zarządzanie konfliktami i negocjacje** to praktyczny program rozwojowy dla liderów i menedżerów, którzy chcą skutecznie radzić sobie z konfliktami w zespołach oraz prowadzić negocjacje w sposób profesjonalny, spokojny i nastawiony na trwałe rozwiązania.

Program pokazuje konflikt nie jako zagrożenie, lecz jako **naturalny element współpracy**, który – odpowiednio zarządzany – może stać się źródłem rozwoju, lepszych decyzji i wzmocnienia relacji. Uczestnicy uczą się rozpoznawać źródła konfliktów, prowadzić rozmowy w sytuacjach napięcia oraz stosować sprawdzone techniki negocjacyjne, w tym **BATNA** i strategię **win-win**.

Szkolenie koncentruje się na realnych sytuacjach menedżerskich: konfliktach w zespołach, sporach między działami, trudnych rozmowach z pracownikami, klientami i partnerami biznesowymi.

Grupa docelowa

- Menedżerowie średniego i liniowego szczebla
- Liderzy zespołów i projektów
- Osoby prowadzące negocjacje wewnętrzne i zewnętrzne
- Liderzy odpowiedzialni za współpracę międzydziałową

CELE SZKOLENIA

- Rozwój kompetencji zarządzania konfliktami
- Zwiększenie skuteczności w prowadzeniu negocjacji
- Budowanie postawy mediacyjnej u lidera
- Ograniczenie eskalacji sporów i napięć w organizacji
- Wzmacnianie współpracy i relacji biznesowych

MODUŁY SZKOLENIOWE (SZCZEGÓŁOWY ZAKRES)

Moduł 1. Konflikt w organizacji – zrozumienie mechanizmów

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY

Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

- Czym jest konflikt i dlaczego jest nieunikniony
- Typy konfliktów w zespołach i organizacjach
- Eskalacja konfliktu – jak i dlaczego do niej dochodzi
- Rola lidera w sytuacjach konfliktowych

Moduł 2. Style reagowania na konflikt

- Style radzenia sobie z konfliktem (unikanie, rywalizacja, kompromis, współpraca)
- Konsekwencje poszczególnych stylów
- Dopasowanie stylu do sytuacji i relacji
- Świadomy wybór strategii działania

Moduł 3. Mediacje i rozmowy trudne

- Lider jako mediator w konflikcie zespołowym
- Prowadzenie rozmów z dwiema stronami sporu
- Praca z emocjami, napięciem i oporem
- Budowanie porozumienia i odpowiedzialności stron

Moduł 4. Negocjacje w praktyce menedżerskiej

- Negocjacje jako proces, a nie jednorazowe wydarzenie
- Przygotowanie do negocjacji
- Interesy vs. Stanowiska
- Najczęstsze błędy w negocjacjach

Moduł 5. BATNA i strategie Win–Win

- Czym jest **BATNA** i dlaczego decyduje o sile negocjacyjnej
- Budowanie alternatyw negocjacyjnych
- Negocjacje oparte na współpracy (win–win)
- Długofalowe relacje jako efekt dobrych negocjacji

Jak pracujemy

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY
Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

Nasze szkolenia opieramy na **szerokim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z biznesem** – z liderami, menedżerami i zespołami funkcjonującymi w środowisku napięć, presji wyników i sprzecznych interesów.

Dzięki temu:

- Pracujemy na realnych konfliktach i negocjacjach uczestników,
- Pokazujemy rozwiązania możliwe do zastosowania od razu,
- Łączymy wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową.

W toku tej współpracy **wypracowaliśmy autorskie, sprawdzone narzędzia efektywności**, które wspierają:

Prowadzenie trudnych rozmów,

Redukcję napięć i eskalacji konfliktów,

Skuteczne negocjacje i budowanie porozumień,

Stabilność relacji w pracy i życiu codziennym.

Metody pracy

- Warsztaty interaktywne i ćwiczenia praktyczne
- Symulacje konfliktów i negocjacji
- Analiza rzeczywistych przypadków z organizacji
- Praca w parach i małych grupach
- Moderowane dyskusje i refleksja

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Szybsze i skuteczniejsze rozwiązywanie konfliktów**
- **Lepsze warunki współpracy i negocjacji**
- Mniejsza eskalacja sporów i kosztów pośrednich
- Wzrost jakości relacji wewnętrznych i zewnętrznych

- Większa dojrzałość komunikacyjna liderów

Forma i czas trwania

- Szkolenie stacjonarne lub online

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY

Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

- Rekomendowany czas trwania: **1 dzień**
- Możliwość rozszerzenia o warsztaty mediacyjne lub coaching

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Skutecznie zarządzać konfliktami w zespołach,
- Prowadzić negocjacje z większą pewnością i spokojem,
- Budować relacje oparte na porozumieniu i odpowiedzialności

Zapraszamy do zapisania się na szkolenie „Zarządzanie konfliktami i negocjacje”.

Program może zostać **dopasowany do specyfiki organizacji, poziomu napięć oraz rodzaju prowadzonych negocjacji.**

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

