



TRUDNE ROZMOWY, REALNE EFEKTY– jak rozwiązywać konflikty, prowadzić trudne rozmowy i wzmacniać zespół

Konflikty w zespole? Trudne rozmowy, które odkładane w czasie rosną do rangi problemu rozbijającego zespół od środka? W każdym zespole – niezależnie od branży – wcześniej czy później pojawiają się napięcia, nieporozumienia czy sytuacje wymagające zdecydowanej, ale jednocześnie konstruktywnej reakcji. To naturalne. Pytanie brzmi – **jak je przeprowadzić, by wzmacniały zespół, zamiast go osłabiać?**

To szkolenie przygotowaliśmy z myślą o liderach, menedżerach i specjalistach HR, którzy chcą radzić sobie z konfliktami profesjonalnie, spokojnie i skutecznie.

UCZESTNICY OTRZYMAJĄ GOTOWE DO WDROŻENIA NARZĘDZIA:

- **Matryca doboru interwencji menedżerskich** – dopasowana do różnych typów konfliktów
- **Diagnoza własnego stylu reagowania w sytuacjach konfliktowych**
- **Zestaw dobrych praktyk na odmienne sytuacje konfliktowe**
- **5 kroków trudnej rozmowy** – przejrzysty schemat, który wspiera menedżera w przeprowadzeniu rozmowy z pracownikiem

Korzyści dla uczestnika:

- Dowie się, **jak skutecznie reagować na konflikty** – zarówno w zespołach stacjonarnych, jak i hybrydowych
- **Rozwinie umiejętności prowadzenia trudnych rozmów**, w sposób jasny, konstruktywny i oparty na wzajemnym szacunku

Korzyści dla organizacji:

- **Skuteczniejsze podejmowanie decyzji** w złożonych i emocjonalnych sytuacjach
- **Mniejsza rotacja pracowników** dzięki poprawie relacji i bardziej wspierającej atmosferze pracy

TRUDNE ROZMOWY, REALNE EFEKTY– jak rozwiązywać konflikty, prowadzić trudne rozmowy i wzmacniać zespół

Program szkolenia on-line	Na jakie wyzwania odpowiada szkolenie?
I. DYNAMIKA KONFLIKTÓW W ZESPOLE • Konflikty, które budują vs. konflikty, które niszczą – najczęstsze przyczyny i typowe schematy napięć w zespołach. • Emocje w pracy – jak rozpoznać, co naprawdę kryje się za pozornie „racjonalnym” konfliktem. • Zachowania agresywne i bierno-agresywne – jak je identyfikować i przeciwdziałać ich eskalacji. • Rola lidera – jak działać, gdy pojawia się napięcie, nie tracąc zaufania zespołu. • Konflikty w zespole zdalnym lub hybrydowym – specyfika i najczęstsze błędy komunikacyjne.	➤ <u>Konflikty obniżające motywację i satysfakcję z pracy</u> – atmosfera w zespole jest napięta, często wybuchają konflikty, co obniża motywację i niszczy satysfakcję z pracy. ➤ <u>Podziały w zespole utrudniające realizację wspólnych celów</u> – zespół jest podzielony na dwa lub więcej obozów, które mają trudność w realizacji zadań gdy wymagana jest współpraca między nimi. ➤ <u>Problemowy pracownik odbierający energię zespołową</u> – pracownik, który sprawia, że energia zespołu jest wykorzystywana do radzenia sobie z trudnymi emocjami, zamiast do poprawiania efektywności realizacji celów. ➤ <u>Unikanie konfrontacji i zamykanie problemów pod dywan</u> – trudne sytuacje w zespole są „zamykane pod dywan”, ale nie rozwiązywane - przez co spada innowacyjność, rośnie skala zachowań bierno-agresywnych i maleje wydajność zespołu. ➤ <u>Niepełna realizacja zadań z powodu trudności osobistych</u> – pracownicy powołując się na trudności osobiste nie realizują w pełni swoich zadań, co wpływa na efektywność zespołu i obniżenie motywacji jego członków.
II. NARZĘDZIA ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW • Jak rozpoznać źródła konfliktu i „rozsupłać” jego faktyczne przyczyny. • Komunikacja w konflikcie – dobre praktyki, które chronią relacje i pozwalają dojść do sedna. • Mediacje krok po kroku – jak poprowadzić rozmowę, która zbliża, a nie dzieli. • Arbitraż – kiedy lider powinien wziąć odpowiedzialność za decyzję i jak to zrobić, nie tracąc autorytetu. • Kształtowanie wzajemnego zrozumienia – od emocji do rozwiązania, jak przeprowadzić zespół przez ten proces.	
III. PROWADZENIE TRUDNYCH ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI • Asertywność w działaniu – jak stawiać jasne granice i jednocześnie wspierać. • Gdy rezultaty są poniżej oczekiwań – kiedy pomóc, a kiedy wymagać. • Trudna rozmowa krok po kroku – najważniejsze elementy. • Pracownik w trudnościach vs. „trudny pracownik” – jak trafnie rozpoznać, z kim mamy do czynienia i jak odpowiednio zareagować. • Analiza case studies – rzeczywiste sytuacje i omówienie możliwych strategii działania	

Zajęcia poprowadzi



Szymon Nęcki

Trener specjalizujący się w szkoleniach dla doświadczonych profesjonalistów, którzy oczekują praktycznej wiedzy, gotowej do zastosowania w złożonych procesach.

- **Działalność szkoleniowo-konsultingową prowadzi od 2014 roku.** W jej ramach projektuje i wdraża programy szkoleniowe i mentoringowe z zakresu kompetencji menedżerskich, efektywności osobistej, przywództwa, zarządzania zmianą i strategią oraz negocjacji.
- **Łączy solidne podstawy naukowe z praktycznymi narzędziami,** które uczestnicy mogą od razu zastosować w swojej codziennej pracy. Jego warsztaty wyróżniają się nie tylko merytoryką na wysokim poziomie, ale także inspirującą atmosferą. Potrafi zaangażować każdą grupę, dostosowując treści do potrzeb uczestników i specyfiki ich branży.
- Przez ostatnie 10 lat przeprowadził około 3000 godzin szkoleń dla ponad 140 firm z różnych branż, takich jak IT, finanse, edukacja, budownictwo, automotive, medycyna czy przemysł ciężki. Wśród klientów znajdują się min. następujące przedsiębiorstwa: Olympus Business Services, Hewlett Packard Enterprise, Bosch, Leroy Merlin, Knauf, Ontex, Guess, Polska Akademia Nauk.
- Współpracował także z uczelniami wyższymi, prowadząc zajęcia na studiach Executive MBA in Corporate Governance na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz na Politechnice Krakowskiej.
- Absolwent kierunków studiów: Zarządzanie Firmą, Psychologia Kliniczna, Marketing oraz Porównawcze Studia Cywilizacji, co daje szerokie spojrzenie na procesy biznesowe i wyzwania, z którymi mierzą się jego klienci.

Warunki finansowo-organizacyjne

Miejsce	Szkolenie on-line
Termin szkolenia	Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w wybranym module szkoleniowym: 699 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: • dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, • autorskie materiały szkoleniowe, • zaświadczenia o przebytych szkoleniach dla każdego uczestnika.
Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników	Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników: • komputer lub telefon z dostępem do Internetu, • przeglądarka internetowa, • głośniki lub słuchawki, kamera, mikrofon
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel: 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

TRUDNE ROZMOWY, REALNE EFEKTY – jak rozwiązywać konflikty, prowadzić trudne rozmowy i wzmacniać zespół

☐ 17.11.2025

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

Dokładny adres

tel.: (0) fax:

e-mail: NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pismnego potwierdzenia realizacji szkolenia**.

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl