



SZKOLENIE CERTYFIKUJĄCE:

Rozwiązywanie Konfliktów

Praktyczne narzędzia coachingowe wspierające w osiągnięciu porozumienia.
Szkolenie specjalistyczne dla osób znających podstawy coachingu.

CELE WARSZTATU:

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności w zakresie rozpoznawania źródeł konfliktów, analizy ich przyczyn oraz stosowania efektywnych strategii rozwiązywania.

PROFIL UCZESTNIKA:

Szkolenie dla osób znających podstawy coachingu.

- Coachowie, mentorzy, konsultanci
- Specjaliści / Eksperci HR, HRBP
- Menedżerowie i liderzy zespołów
- Osoby zajmujące się rozwojem osobistym i zawodowym
- Szkolenie specjalistyczne dla osób znających podstawy coachingu

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ:

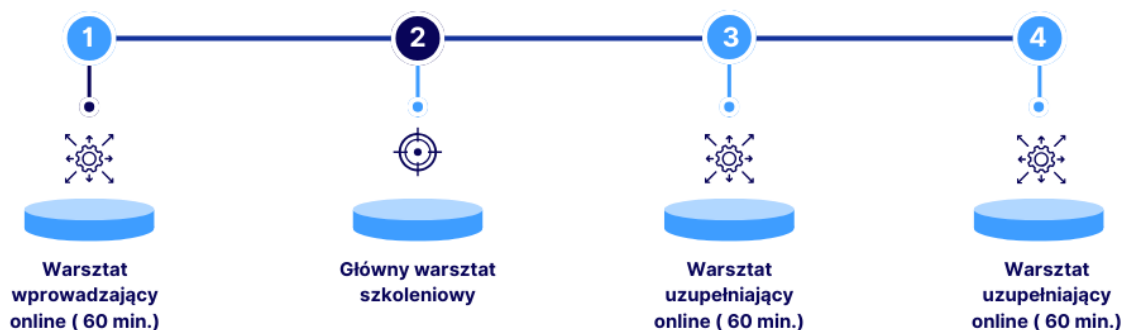
- **Rozpoznasz i zrozumiesz** źródła konfliktów oraz mechanizmy ich powstawania,
- **Nauczysz się** analizować i rozwiązywać konflikty przy użyciu zaawansowanych technik,
- **Zdobędziesz umiejętności** zarządzania emocjami i komunikacji w sytuacjach konfliktowych,
- **Przećwiczysz** identyfikowanie i analizowanie potrzeb i wartości klienta oraz jego oponenta,
- **Nauczysz się** stosować strategie, które pozwolą na efektywne rozwiązywanie konfliktów i poprawę relacji interpersonalnych,
- **Rozwiniesz** swój warsztat coacha/mentora/lidera wspierającego swój zespół.

STRUKTURA PROGRAMU (realizacja online):

Program składa się łącznie z 20 godzin szkoleniowych.

- **GŁÓWNY MODUŁ SZKOLENIOWY**, czyli **3 dni warsztatów szkoleniowych** realizowanych na platformie Zoom, w godzinach 9.00 - 13.30.
- **ZDALNE WARSZTATY UZUPEŁNIAJĄCE** to **3 godzinne warsztaty** prowadzone na platformie **Zoom**, których celem jest omawianie dodatkowych metod i technik w odniesieniu do doświadczeń wynikających z praktyki uczestników (3 x 60 min.).
Warsztaty odbywają się co 2 tygodnie po głównym module szkoleniowym.
Są nagrywane wyłącznie audio z możliwością dostępu do odsłuchu nagrań przez 6 miesięcy po szkoleniu.
- Monitorowana praktyka – praca w parze (Peer-to-Peer Coaching) z osobą z programu szkoleniowego.

Grupa szkoleniowa liczy maksymalnie 14 osób.



ZAKRES MERYTORYCZNY PROGRAMU:

W ramach szkolenia uczestnicy poznają:

- Nauczysz się przeprowadzać **analizę konfliktu z perspektywy obu skonfliktowanych stron**, w tym identyfikację potrzeb, wartości i błędów komunikacyjnych.
- Poznasz narzędzia, takie jak **Mapa Konfliktu**:
 - Identyfikacja źródeł konfliktu,
 - Droga wyjścia z konfliktu.
- **Praca z emocjami**: rozpoznawanie i zarządzanie emocjami klienta / pracownika.
- Specyfika postawy osoby wspierającej w oparciu o:
 - **analizę transakcyjną**,
 - **podejście self-compassion**,
 - **NVC** (No Violent Communication),
 - **neutralność**.
- **Kompetencje osoby wspierającej klienta/pracownika w konflikcie**:
 - techniki radzenia sobie z emocjami;
 - Uważne słuchanie.
- Poprawa komunikacji klienta poprzez eliminację toksyn i podejście NVC.
- **Testy i analizy**: testy preferowanych stylów rozwiązywania konfliktu (Thomas Kilman)
- Arkusze wspierające pracę coacha/mentora/lidera.

Szkolenie jest prowadzone w formie warsztatu, co pozwala nabyć nie tylko wiedzę, ale również praktyczne umiejętności do prowadzenia spotkań.

PROWADZĄCA:

Szkolenie prowadzi Joanna Baranowska – Hanus, Master Coach ICF, trenerka i mentorka Akademii CoachWise™, wykładowczyni akademicka, międzynarodowa egzaminatorka International Coaching Federation.

**Joanna Baranowska – Hanus**
Coach ICF MCC / Mentorka / Trenerka

Posiada ponad 10 – letnie doświadczenie menedżerskie z zakresu sprzedaży, marketingu i HR w branży farmaceutycznej. Wspiera liderów w wypracowaniu własnego stylu przywództwa, transformacji zawodowej i rozwoju kariery. Najczęściej pracuje z zarządami firm, dyrektorami departamentów i oddziałów, dyrektorami sprzedaży. Prowadzi coachingi grupowe oraz pracuje z zespołami metodą facylitacji w obszarze przechodzenia przez zmianę i zarządzania konfliktem.

Z pasją rozwija swój warsztat coachingowy i trenerski. Jest certyfikowaną trenerką i coachem Center for Creative Leadership (CCL) oraz absolwentką szkół i programów: Future Achievement International, USA; Coach Training Institute (CTI), USA; Coaching Prowokatywny (F.Farelli), Coaching Relacji ORSC, USA; Conflict Coaching by Synergy, Kanada.

Wykładowczyni akademicka studiów podyplomowych Akademia Profesjonalnego Coacha realizowanych w oparciu o metodykę CoachWise™ na SGH w Warszawie, Podyplomowych Studiów Coachingu i Mentoringu na Uniwersytecie Łódzkim oraz na Polskim Uniwersytecie na Uchodźctwie w Londynie. Pracuje w języku polskim i angielskim.

PROWADZĄCA:

Szkolenie prowadzi Monika Stężewska – Kruk, trenerka biznesu, Coach PCC ICF, mentorka, facylitatorka, wykładowczyni akademicka.

**Monika Stężewska – Kruk**

**Trenerka biznesu / Coach PCC ICF / Mentorka / Facylitatorka /
Wykładowczyni akademicka**

Doświadczenie zawodowe Moniki to ponad 20 lat pracy w korporacjach światowych gigantów z listy Fortune 500 (Procter & Gamble, Nielsen, PepsiCo) z codziennym, praktycznym wykorzystaniem narzędzi coachingowych do zarządzania zespołami (100+ osób) oraz do budowania nowych działów od podstaw.

Obecnie Monika specjalizuje się w senior-executive coachingu, CEO on-boardingu, zarządzaniu zmianą w karierze, budowaniu wpływów w organizacji, zarządzaniu fenomenem oszusta („impostor phenomenon”) i wewnętrznego krytyka. Współpracuje jako kontraktowy Coach i Course Facilitator z uniwersytetem Stanford w Kalifornii w ramach sześciu przedmiotów w programie Stanford LEAD (Orientacja, Budowanie wpływu w organizacji, Fundamenty przywództwa, Modele biznesowe, Krytyczne myślenie analityczne, Podejmowanie decyzji). Jej praca doktorska (w trakcie) jest poświęcona zagadnieniu fenomenu oszusta (Impostor Phenomenon) w kontekście budowania władzy w organizacji.

W CoachWise, Monika wchodzi w skład zespołu coachów i mentorów biznesowych oraz jest trenerką szkolenia Rozwiązywanie Konfliktów – praktyczne narzędzia coachingowe wspierające w osiąganiu porozumienia. Jest również Absolwentką Akademii Coachingu, w ramach której ukończyła program CoachWise Proficiency i uzyskała akredytację Professional Certified Coach (PCC ICF).

CERTYFIKAT:

Absolwenci szkolenia otrzymują certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia akredytowanego przez ICF (20 godz. CCE ICF).

WARUNKI UDZIAŁU:

Cena katalogowa programu **online**: 2 300,00 PLN netto (+23% podatku VAT)

Rabat - 5% dla dokonujących zgłoszenia na 21 dni przed terminem szkolenia.

Fakturę VAT dla organizacji wystawiamy po głównym module szkoleniowym z 30 dniowym terminem płatności.

Potwierdzeniem dokonania rezerwacji miejsca jest przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego.

NAJBLIŻSZY TERMIN PROGRAMU:

24 – 26 marca 2026, godz. 09.00 – 13.30 (online)

CHĘTNIE ODPOWIEMY NA DODATKOWE PYTANIA:

Dział Szkoleń Otwartych / tel. +48 22 848 05 51, szkolenia@coachwise.org

Bożena Prędkopowicz / Menedżerka Akademii CoachWise™ /

603 805 695, b.predkopowicz@coachwise.org

Lucyna Biardzka / Koordynatorka Szkoleń /

605 836 084 / l.biardzka@coachwise.org



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Posiadamy Certyfikat SUS2.0 oraz wpis do **Bazy Usług Rozwojowych PARP**, który umożliwia otrzymanie dofinansowania ze środków publicznych oraz funduszy unijnych. W ten sposób można pozyskać do **80% dofinansowania na prowadzone przez nas programy szkoleniowe.**

Dowiedz się więcej: <https://www.coachwise.org/dofinansowanie-szkolen-baza-uslug-rozwojowych/>