

Warsztat

Rozwiązywanie konfliktów

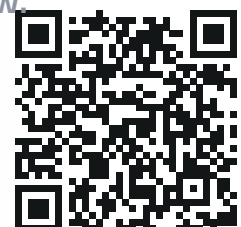
3-4 listopada 2022r.



- Co to jest problem?
- Podstawowe trudności mogące pojawić się wraz w problemem.
- Proces rozwiązywania problemów.
- Gdy sami mamy problemy.
- Wybrane narzędzia do identyfikowania i rozwiązywania problemów.

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 728 108 188 ✉ a.borowska@bmspolska.pl



Dzień pierwszy:

1. Co to jest problem?

- Co jest źródłem, przyczyną problemu?
- Kiedy mamy do czynienia z zakończeniem problemu?
- Co jest przeciwnością, odwrotnością problemu?
- Jak postępować by problem nie powrócił?

Przerwa kawowa

2. Podstawowe trudności mogące pojawić się wraz w problemem:

- Duży stopień nowości sytuacji problemowej.
- Duża liczba i duża złożoność reguł.
- Pułapka zbyt wysokiej poprzeczki.
- Mała ilość zasobów koniecznych do wprowadzenia zmiany.
- Niska motywacja do rozwiązania problemu.
- Rozróżnienie symptomu od przyczyny.
- Niezrozumienie ryzyka związanego z danym problemem.
- Krótka perspektywa.
- Rutyna i doświadczenia własne, hamulcem do zdiagnozowania .
- Dowód społeczny - ograniczniki.

Przerwa lunchowa

3. Proces rozwiązywania problemów:

- Koncentracja najpierw na jednym najważniejszym problemie.
- Podzielenie na składniki - ewentualna równoległość działań (wg priorytetów).
- Priorytetyzacja pod kątem celu.
- Sam proces rozwiązania problemów.
- Integracja wyników - wzajemna korelacja z innymi działaniami w firmie - rozwiązania systemowe.
- Sprawdzanie efektywności rozwiązania.

Przerwa kawowa

4. Jaka metoda wydaje się najskuteczniejsza?

5. Podsumowanie.



„Na kongres „HR Business Partnering”, który odbył się w dniach 18-19 listopada 2014 r. organizowany przez BMS Polska jechałem z pewną dozą sceptycyzmu bazującą na moich doświadczeniach z udziału w konferencjach organizowanych przez inne Firmy. Moim zdaniem o jakości konferencji poza dobrym przygotowaniem organizacyjnym decyduje właściwy dobór tematu i prelegentów, i pod tym względem BMS wykonało świetną robotę. Temat był bardzo aktualny, a prelegenci świetnie przygotowani i otwarci na dyskusję. Reasumując udział w tym wydarzeniu przyniósł mi bardzo dużo korzyści. Dziękuję za zaproszenie”.

Norbert Brandt, Work Service S.A.

Dzień drugi:

1. Wybrane narzędzia do identyfikowania i rozwiązywania problemów:

- Pytania i odpowiedzi - strategie zadawania właściwych pytań.
- Rozpoznawanie rzeczywistych przyczyn powstania danych symptomów.
- Rola intuicji w wypracowywaniu i akceptacji rozwiązania.
- Konfrontacja - narzędzie bezpośredniego weryfikowania prawdy o przyczynach i skutkach problemu.

Przerwa kawowa

2. Twórcze rozwiązywanie problemów w zespole:

- Burza mózgów.
- Weryfikowanie rozwiązań pod kątem celów
- "Szkłanka" różne rozwiązania.

3. Rozwiązywanie konfliktów:

- Przygotowanie emocjonalne. Oddzielenie człowieka od problemu.
- Określenie wartości i reguł.

Przerwa lunchowa

4. Wdrażanie zmian:

- Ograniczanie przyszłych zagrożeń - niwelowanie słabych stron.
- Identyfikacja "wąskiego gardła" .
- Przegląd łańcucha krytycznego.
- Rozwiązywanie poszczególnych impasów.
- Uprowadzanie zagrożeń - "krok przed problemem" - antycypacja.

5. Gdy sami mamy problemy

6. 7 przyczyn negatywnych emocji, stres, jak sobie z nimi radzić?

Przerwa kawowa

7. 5 sposobów na pokonanie problemu i pozbycie się negatywnych myśli

8. Jak pokonać problem złodziei czasu?

9. Zakończenie szkolenia.



“W dniu 16 marca 2016 roku miałam ogromną przyjemność uczestniczyć w spotkaniu biznesowym „HR Business Partner w organizacji” zorganizowanym przez firmę BMS Polska. Tematyka spotkania spełniła moje wszystkie oczekiwania. Prelegentami były osoby z bogatym doświadczeniem i wyróżniały się szeroką wiedzą z prezentowanej tematyki. Organizator zadbał o doskonałą atmosferę spotkania i o najdrobniejsze szczegóły, które miały wpływ na ogólny jego odbiór. Organizator był wrażliwy na wszystkie potrzeby uczestników i reagował na nie. Wszystkim osobom zainteresowanym tematyką i obszarem HR polecam wzięcie udziału w spotkaniach organizowanych przez BMS.

Marta Stępkowska-Pittner, Zelmer

➤ Adam Górecki

Praktyk zarządzania, interim manager, wykładowca MBA, negocjator zastępczy – uprawniony, mediator, coach/ trener i konsultant. Realizuje projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrują się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich w nowoczesnym, wysoce zmiennym środowisku biznesowym.

Ekspert z dziedzin; zarządzania strategicznego, zespołami, przywództwa w zmianie, negocjacji, sprzedaży B2B i B2C, obsługi i budowy trwałych relacji z klientami CRM, prowadzenia spotkań - wystąpień, organizacji pracy i czasu, coachingu i On the Job Training, work – life balance i work – life integration.

Posiada 27-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Pracował w dwóch największych na świecie firmach w swoich branżach (IKEA, Electrolux).

Był wice szefem firm, ds. sprzedaży, w Yawal i Final S.A. w ramach projektu interim management. Był dyrektorem sprzedaży krajowej w: Amica Wronki, Electrolux Poland (reprezentował firmę odnośnie marek Electrolux, AEG, Zanussi), Merloni Indesit Polska (Ariston). Pracował w Leroy Merlin oraz był szefem sprzedaży w IKEA w Polsce.

Zarządzał działami sprzedaży liczącymi kilkadziesiąt osób oraz był odpowiedzialny za kilkusetmilionowe budżety sprzedaży.