coach.pl
szkolenia . wdrożenia . coaching



PROGRAMY ROZWOJOWE

COACHING INDYWIDUALNY

NASZE SZKOLENIA

PRACA W REALIACH

PROJEKTY SPECJALNE

WIERZYMY W ODPOWIEDZIALNE ZARZĄDZANIE

Stawiamy na rozwój poprzez doświadczenie, refleksję i działanie

PRACA W REALIACH ORGANIZACJII

Mediacje realnych konfliktów

Konflikty są naturalnym zjawiskiem i naturalną konsekwencją współpracy w Organizacji. Poszczególne siły/zespoły/osoby reprezentują różne interesy. Część z nich jest wspólna, część rozbieżna. Problemem bywa zarówno ich nazywanie, zaspokajanie, jak też ich ochrona, bez naruszania interesów partnerów. To nieuchronnie prowadzi do napięć, konfrontacji i wzajemnej niechęci podsycanej przypisywanymi sobie nieprawdziwymi intencjami. Ponieważ z wrogiem nie siada się do stołu, nastawienie takie uniemożliwia porozumienie i konstruktywne negocjacje. Uczestnicy sporów koncentrują się na pokonaniu drugiej strony i udowadnianiu swoich racji, a nie na współpracy.

Wspieramy procesy realnych negocjacji nastawionych na współpracę. Pomagamy zespołom nazywać, komunikować i uwzględniać we współpracy wzajemne interesy tak, aby każda ze stron czuła się uwzględniona i zrozumiana. „Wymuszamy" konstruktywną komunikację oraz definiowanie i szukanie rozwiązań realnych problemów między uczestnikami sporów. Diagnozujemy i podejmujemy realne konflikty.

Przeprowadzamy strony przez kryzys w stronę współpracy i wzajemnego zrozumienia.

Podejmujemy zarówno wyzwania negocjacji i mediacji pomiędzy zespołami, jak i poszczególnymi osobami w Organizacji.

Czym są mediacje realnych konfliktów ?

Mediacje są strukturalizowanym procesem angażującym i „wymuszającym" na stronach konfliktu przekraczanie impasu we współpracy, modyfikację destrukcyjnych sposobów wzajemnej komunikacji i wypracowanie oraz wdrożenie rozwiązań pojawiających się we współpracy problemów.

Dla kogo przeprowadzamy procesy mediacyjne?

Procesy mediacyjne prowadzimy na rzecz osób indywidualnych lub zespołów zaangażowanych w konflikt w danej organizacji.

Są to najczęściej:

- Członkowie zarządów i właściciele firm,
- Managerowie wyższego i niższego szczebla,
- Szefowie zantagonizowanych działów w firmie,
- Członkowie poszczególnych zespołów,
- Inne osoby zaangażowane we współpracę wewnętrzną w organizacji, którzy są stronami konfliktu.

Dokładną propozycję zawartości merytorycznej danego procesu mediacyjnego wraz z jego precyzyjnym harmonogramem przygotowujemy adekwatnie do specyficznych potrzeb i oczekiwań osób zamawiających, konkretnych sytuacji z życia zawodowego uczestników projektu, specyfiki i uwarunkowań danej organizacji czy zespołu.

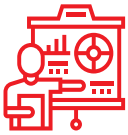
Przy jego konstruowaniu korzystamy z dokładnej analizy powyższych oraz wieloletnim doświadczeniu własnym.

Podejmujemy się przygotowania i realizacji projektów jedynie gdy korespondują z naszymi kompetencjami oraz, gdy jesteśmy przekonani, że nasze umiejętności i zasoby pozwolą nam na ich realizację.

Etapy realizacji projektu:

1. ANALIZA POTRZEB SZKOLENIOWYCH

W celu diagnozy potrzeb osób zamawiających oraz mających uczestniczyć w projekcie, proponujemy:



- spotkania/wywiady z osobami zlecającymi realizację projektu mediacyjnego (sponsorem projektu), bezpośrednimi przełożonymi zaangażowanych w konflikt stron,
- spotkania/wywiady z osobami zaangażowanymi w konflikt.

Działania te pozwalają nam zrozumieć potrzeby zarówno uczestników projektu mediacyjnego, jak i oczekiwania decydentów oraz zobaczyć, na ile są one ze sobą spójne. Taki proces badania potrzeb mieści się w kosztach całego projektu szkoleniowego.

2. PRZYGOTOWANIE I PREZENTACJA LOGIKI, ZAWAROŚCI MERYTORYCZNEJ ORAZ PRECYZYJNEGO HARMONOGRAMU REALIZACJI PROJEKTU MEDIACYJNEGO



Przedstawienie wypracowanej propozycji merytorycznej, jej weryfikacja przez osoby decyzyjne po stronie zamawiającego, podjęcie decyzji co do przystąpienia i realizacji projektu, ustalenia dokładnego harmonogramu poszczególnych działań z osobami uczestniczącymi w mediacjach.

Dokładna zawartość merytoryczna poszczególnych sesji indywidualnych oraz wspólnych w procesie mediacyjnym będzie przedstawiona indywidualnie na potrzeby konkretnego zamawiającego.

3. URUCHOMIENIE PROJEKTU



- Zaprezentowanie uczestnikom projektu: jego celów, przebiegu, zawartości merytorycznej.
- Przeprowadzenie rozmów indywidualnych bezpośrednich przełożonych z uczestnikami projektu, wypracowanie obszarów do rozwoju i ustalenie celów projektu mediacyjnego i spodziewanych efektów.

4. PRZEPROWADZENIE SESJI INDYWIDUALNYCH Z UCZESTNIKAMI PROJEKTU

Przykładowy harmonogram działań.



- Przeprowadzenie **3 – 4 sesji indywidualnych z każdą z zaangażowanych w mediacje stron**,
- Przeprowadzenie **2 – 3 sesji wspólnych z udziałem obu stron**

Po cyklu 6 sesji, wspólne podjąć decyzji o zakończeniu procesu lub jego kontynuacji, jeżeli wszystkie strony uznają, że istnieje jeszcze taka potrzeba.

5. PODSUMOWANIE PROJEKTU



Spotkanie ze sponsorem, HR oraz przełożonymi uczestników, w celu omówienia efektów realizacji projektu, wypracowanych rozwiązań problemów wraz z propozycjami ich wdrożenia oraz przedstawienia rekomendacji, co do dalszej pracy z uczestnikami.

Kontakt

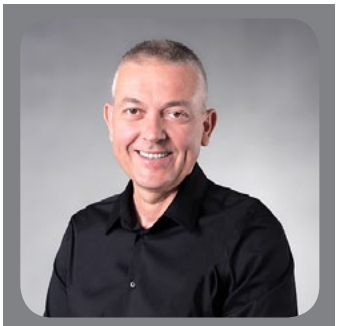
Mikołaj Uzunow
+48 **601 562 575**
biuro@coach.pl
www.coach.pl

Warunki finansowe

Koszt realizacji danego projektu będzie oszacowany indywidualnie, adekwatnie do zakresu merytorycznego, charakteru, zakresu oraz harmonogramu realizowanych działań.

Zespół Coach.pl

Kliknij i poznaj nasz zespół



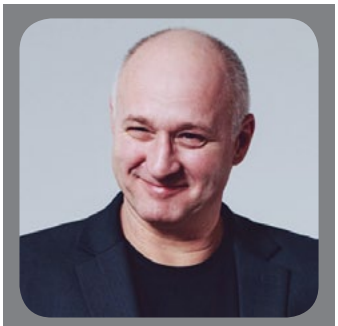
MIKOŁAJ UZUNOW
Coach, CEO

Prowadzi indywidualny coaching managerski, handlowy, kupiecki, trenerski i negocjacyjny



RYSZARD SZOSTAK
Trener, Coach

20 lat doświadczenia trenerskiego (ponad 2 000 dni szkoleniowych)



DARIUSZ STANKO
Trener, Coach

Doświadczony trener, konsultant i supervisor, publikuje artykuły dedykowane menadżerom



PIOTR SUTOWICZ
Trener, Coach

Prowadzi warsztaty sprzedażowe i szefowskie, komunikacja, obsługa klientów, trening mentalny

Projekty rozwojowe Coach.pl

Kliknij i poznaj wszystkie projekty

Akademia Managera i Lidera Coach.pl — Dowiedz się więcej

Akademia Managera i Lidera w Firmie — Dowiedz się więcej

Akademia Trenera Coach.pl — Dowiedz się więcej

Indywidualne Konsultacje Managerskie — Dowiedz się więcej

Akademia Coacha Coach.pl — Dowiedz się więcej

Indywidualny Coaching Managerski — Dowiedz się więcej

Turnusy Coachingowe na Teneryfie — Dowiedz się więcej

Indywidualny Coaching Handlowy — Dowiedz się więcej

Szkolenia Coach.pl

Kliknij i poznaj wszystkie szkolenia

Szkolenia dla Managerów — Dowiedz się więcej

Szkolenia dla Sprzedaży — Dowiedz się więcej

Szkolenia dla Kupców — Dowiedz się więcej

Szkolenia dla HR Managerów i HRBP — Dowiedz się więcej

Szkolenia dla Rekruterów — Dowiedz się więcej

Współpraca w Organizacji — Dowiedz się więcej

Nasi Klienci

Kliknij i zobacz wszystkich klientów

