

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ

РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ КОММУНИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА

ТРЕНИНГ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ
КАДРОВОГО РЕЗЕРВА
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

РАЗВИВАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- ВЛИЯНИЕ
- ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ
- ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬ
- САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ
- ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

2 ДНЯ С 10:00 ДО 17:30 В ГРУППЕ ДО 15 УЧАСТНИКОВ

ПРОГРАММА

1 день

| | |
|----------------------|--|
| 10:00 – 10:15 | ЗНАКОМСТВО. РЕГЛАМЕНТЫ |
| 10:15 – 11:45 | <p>ПОНЯТИЕ КОНФЛИКТА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конфликт как системное явление • Признаки конфликта • Виды конфликтов • Причины возникновения конфликта |
| 11:45 – 12:00 | ПЕРЕРЫВ |
| 12:00 – 13:30 | <p>СТРУКТУРА КОНФЛИКТА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Участники конфликта • Предмет конфликта • Условия протекания конфликта • Восприятие конфликта противоборствующими сторонами |
| 13:30 – 14:15 | ПЕРЕРЫВ |
| 14:15 – 15:45 | <p>ДИНАМИКА КОНФЛИКТА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Возникновение разногласий • Нарастание напряжения • Открытое противодействие • Эскалация конфликта • Спад • Решение или новый виток конфликта |
| 15:45 – 16:00 | ПЕРЕРЫВ |
| 16:00 – 17:30 | <p>УСЛОВИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Трансформация объективных факторов • Трансформация субъективных факторов |

2 день

| | |
|----------------------|---|
| 10:00 – 11:45 | <p>ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕХА В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ соотношения рациональных и эмоциональных факторов конфликта • Чем определяется успех в конфликтной ситуации • Этапы анализа конфликтной ситуации |
| 11:45 – 12:00 | ПЕРЕРЫВ |
| 12:00 – 13:30 | <p>СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНФЛИКТАХ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стратегии в конфликте (Томас – Килман) • Описание стратегий • Фокус внимания в конфликтном поведении |
| 13:30 – 14:15 | ПЕРЕРЫВ |
| 14:15 – 15:45 | <p>САМОКОНТРОЛЬ В КОНФЛИКТЕ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Понимание собственной позиции • Ролевой анализ • Техники саморегулирования |
| 15:45 – 16:00 | ПЕРЕРЫВ |
| 16:00 – 17:15 | <p>ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Речевые стратегии • Техники речевого воздействия • Алгоритм убеждения • Поиск оптимального решения • Фиксация договоренностей |
| 17:15 – 17:30 | ЗАВЕРШЕНИЕ. ВЫДАЧА СЕРТИФИКАТОВ |

ЗНАНИЯ И НАВЫКИ, ПОЛУЧЕННЫЕ НА ТРЕНИНГЕ, ПОЗВОЛЯТ УЧАСТНИКАМ РАЗВИТЬ НАВЫК УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ!