**** **

**Z a p r a s z a m y**

**nauczycieli wychowawców oraz wszystkich zainteresowanych nauczycieli na warsztaty:**

***Radzenie sobie z konfliktem i wyciąganie z niego korzyści*.**

**KOD: W89**

**Termin: 16 marca 2017 r. o godzinie: 16.00**

**Czas trwania:**  4 godziny dydaktyczne

**Osoba prowadząca: Iwona Haba** –Wrocławianka od urodzenia. Psycholog, doświadczony trener i asesor. Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego.Współpracownik Uniwersytetu Wrocławskiego, Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości. Ukończyła Podyplomowe Studium Socjoterapii oraz Szkołę Trenerów “Sieć” przy PTP. Dziedziny zainteresowania: psychologia zarządzania, zachowania organizacyjne, komunikacja społeczna, negocjacje i psychologia konfliktów interpersonalnych, twórcze rozwiązywanie problemów, standardy obsługi klienta, asertywność, radzenie sobie ze stresem, podnoszenie potencjału kierowniczego i pracowniczego, rozwijanie talentów, motywacja, prowadzenie treningów grupowych i in. Od lat związana z edukacją – wykładowca, psycholog czołowych wrocławskich liceów.

**Cele główne:**

Doskonalenie umiejętności radzenia sobie z konfliktem.

**Cele szczegółowe:**

* Doskonalenie umiejętności diagnozowania przyczyn konfliktów
* Doskonalenie wiedzy i umiejętności w zakresie postępowania w sytuacjach konfliktowych
* Doskonalenie procesu komunikacji i zachowań asertywnych w sytuacjach konfliktowych
* Doskonalenie umiejętności stosowania adekwatnych zachowań negocjacyjnych w sytuacjach trudnych, konfliktowych.

**Zagadnienia:**

1. Radzenie sobie z konfliktem - indywidualny styl interpretacji i radzenia sobie z sytuacją konfliktową.
2. Sytuacje problemowe. Sposoby radzenia sobie z konfliktem w grupie:
* Negocjacje jako jedna z technik radzenia sobie w sytuacji konfliktowej
* Negocjacje w relacji nauczyciel – uczeń/ nauczyciel – rodzic (i inne) jako specyficzna sytuacja negocjacyjna
* Umiejętności komunikacyjne użyteczne w procesie negocjacji
* Techniki konstruowania i zadawania pytań
* Komunikowanie wartości, potrzeb i oczekiwań
* Trzy fundamentalne style negocjacyjne i ich zastosowanie w pracy nauczyciela
* Wybór między stylami negocjacyjnymi w zależności od zmieniających się uwarunkowań sytuacyjnych i typu rozmówcy
1. Techniki asertywnej komunikacji wspomagające zarządzanie konfliktem
* Asertywne mówienie “nie”
* Asertywne radzenie sobie z różnymi typami krytyki
* Krytykowanie innych; jak i kiedy krytykować aby nasz komunikat był nie tylko asertywny ale i konstruktywny

**Osoby zainteresowane udziałem w formie doskonalenia prosimy o przesyłanie zgłoszeń do 13.03.2017 r. Zgłoszenie na szkolenie następuje poprzez wypełnienie formularza (załączonego do zaproszenia) i przesłanie**

**go pocztą mailową do PCEiK. Ponadto przyjmujemy telefoniczne zgłoszenia na szkolenia. W przypadku korzystania z kontaktu telefonicznego konieczne jest wypełnienie formularza zgłoszenia w dniu rozpoczęcia szkolenia. Uwaga! Ilość miejsc ograniczona. Decyduje kolejność zapisów.**

**Odpłatność:**

* nauczyciele z placówek oświatowych prowadzonych przez Miasta i Gminy, które podpisały z PCEiK porozumienie dotyczące doskonalenia zawodowego nauczycieli na 2017 rok oraz z placówek prowadzonych przez Starostwo Powiatowe w Oleśnicy  **- 40 zł**
* nauczyciele z placówek oświatowych prowadzonych przez Miasta i Gminy, które nie podpisały z PCEiK porozumienia dotyczącego doskonalenia zawodowego nauczycieli na 2017 rok **– 80 zł**

**Wpłaty na konto bankowe Numer konta: 26 9584 0008 2001 0011 4736 0005**

**Rezygnacja z udziału w formie doskonalenia musi nastąpić w formie pisemnej faxem na numer: 071 314 01 72, najpóźniej**

**na 3 dni robocze przed rozpoczęciem szkolenia. Rezygnacja w terminie późniejszym wiąże się z koniecznością pokrycia kosztów organizacyjnych w wysokości 50%. Nieobecność na szkoleniu lub konferencji nie zwalnia z dokonania opłaty.**