

№ 31772/IBA от 05.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

«УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

"Управление конфликтами".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

2-3 мая 2024

20-21 июня 2024

12-13 ноября 2024

20-21 февраля 2025

29-30 мая 2025

9-10 августа 2025

25-26 ноября 2025

Онлайн:

5-6 сентября 2024

20-21 ноября 2024

20-21 февраля 2025

29-30 мая 2025

18-19 августа 2025

10-11 декабря 2025

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

1 день

Начало тренинга

- Представление спикера и темы тренинга, презентация участников тренинга
- Групповое упражнение для актуализации темы

Конфликты в профессиональной и организационной деятельности

- Причины возникновения и роль конфликтов в организации
- Ценность конфликтов. Как извлекать пользу из конфликтов
- Профессиональные, организационные, межличностные конфликты
- «Градусник напряжения» — упражнение по фиксации и распознаванию конфликтов на разных уровнях

Алгоритм конфликта

- Диагностика конфликтной напряженности
- Фазы конфликта и динамика развития конфликтов
- Латентные, конструктивные, деструктивные конфликты
- Причины провалов в разрешении организационных и межличностных конфликтов

Основные методики разрешения конфликтов

- Роль ассертивного поведения в управлении конфликтами
- Понятие манипуляции и открытой агрессии
- Причины и диагностика ситуации манипулирования и нападения
- Уклонение, примирение, компромисс, конкуренция
- Упражнение «Техники конструктивного отказа»

Роль эмоций в конфликте

- Эмоциональный мозг и инстинктивное поведение человека
- Осознание и управление личными эмоциями
- Эмпатия и управление эмоциями собеседника
- Упражнение «Управление эмоциями в конфликте»

2 день

Групповое упражнение. Закрепление пройденного материала

Личные факторы в управлении конфликтами

- Влияние конфликтов в профессиональном выгорании сотрудника
- Вовлеченность, абсентеизм, дегуманизация отношений в коллективе
- Буллинг и мобинг в коллективе

- Корпоративные методы профилактики конфликтов

Конфликты в повседневном общении

- Основные конфликтогены в общении
- Типология конфликтных личностей и методы общения с ними
- Практические методы предотвращения конфликтов
- Манипуляции и их роль в возникновении конфликтов
- Упражнение на противостояние манипуляциям

Индивидуальные особенности в профессиональном взаимодействии

- Индивидуальные и культурные характеристики сотрудников
- Типология моделей поведения DISC
- Теория поколений. Эффективное взаимодействие с представителями разных поколений
- Ролевая игра на отработку конфликтов различных моделей поведения

Конфликты и теория ресурсов

- Воронка истощения энергии
- Энергетический баланс, стресс и режим
- Саморегуляция как личный фактор успеха в управлении конфликтами
- Медитация и дыхательная гимнастика
- Упражнение «Виды медитации»