

Verhandeln und Konflikte konstruktiv lösen - Mitarbeiter und Partner mit eigenen Vorstellungen für eigene Ziele gewinnen

Ihre Situation / Bedarf

Wo Menschen miteinander arbeiten, gibt es auch Konflikte. Konflikte entstehen aus divergenten Interessen, Bedürfnissen oder Lösungsvorstellungen. Absicht der win-win-Strategie ist es, die kontroversen Energien in übereinstimmendes Handeln zu führen – zum beiderseitigen Vorteil. Frühe Signale beachten verhindert, dass ein Konflikt eskaliert.

Teuer wird es, wenn Spannungen und Konflikte in Gestalt von Fehlern und Versäumnissen betrieblich zu Buche schlagen oder gar absichtlich Schaden generiert wird. Disziplinarische Drohungen verlagern den Konflikt lediglich in den Untergrund. Kluges Vorgehen und gekonnte Gesprächsführung öffnen den Weg zu Lösungen. Wie das geht, lernen Sie in diesem Seminar.

Symptome:

- Unterschiedliche Vorstellungen werden nicht wirklich ausdiskutiert - ?
- Abstimmungen mit anderen Abteilungen, internen Partnern oder mit Geschäftspartnern laufen nicht reibungslos - ?
- Teammeetings verlaufen angespannt oder wenig engagiert, Teammitglieder sind nicht wirklich präsent - ?
- Kommunikation wirkt nicht freimütig - ?
- Sie haben „schwierige“ Mitarbeiter - ?
- Indikatoren wie Fehlzeiten, Fehlerquote/Minderleistung zeigen: Etwas stimmt nicht.

Werden Sie aktiv, bevor messbarer Schaden entsteht!

Vision – Was ist, wenn ...

- ... Sie Konflikte mit souveräner Autorität lösen und – auch ohne Machteinsatz - Ergebnisse und Zufriedenheit zusammenbringen?
- ... Sie ohne Angst Konflikte lösen könnten? - ... den Stier bei den Hörnern packen, Konflikte als Chance nutzen!
- ... Sie mehr aktive Mitstreiter haben und weniger abwartende Mitläufer?

Aber wie gewinnt man andere zu Lösungen, die dann von beiden Seiten aktiv unterstützt werden?

Was Sie dafür brauchen – Ihre potenziellen Lernziele

- Sie nehmen Signale für heranreifende Konflikte früh wahr und handeln selbstsicher.
- Sie erkennen die multiplen Dimensionen eines Konflikts und damit die Ebenen des Eingriffs.
- Sie sind in der Lage, Ihr eigenes Konfliktverhalten kritisch zu reflektieren.
- Sie setzen Ihre Autorität bewusst ein und wissen, wie Sie Vertrauen aufbauen.
- Sie kennen den praktischen Schlüssel zur niederlagenlosen Konfliktlösung.
- Sie können Kritik- und Konfliktgespräche konstruktiv führen, so dass alle Konfliktparteien die gefundene Lösung mittragen.

Ergebnis

- ❖ Sie beherrschen Gesprächsablauf und Gesprächstechniken für Konfliktlösungen, die Konfliktparteien zusammenbringen statt weiter auseinander treiben.
- ❖ Sie bleiben vor einem fälligen Konfliktgespräch gelassener und führen Gespräche souverän.

Details

Arbeitsweise

- **Information:** Die Teilnehmer/innen erhalten eine Einladung zum Seminar mit den Studienmaterialien unmittelbar nach Ihrer Anmeldung.
- **Vorbereitung:** Wir liefern die fundierten Print-Studienmaterialien der Schweizerischen Vereinigung für Führungsausbildung. Die Teilnehmer/innen definieren Ihre 3 wichtigsten Lernziele und wählen die Schwerpunkte Ihres Selbststudiums zielgerichtet aus.
- **Seminar:** Wir ermöglichen eine vertrauensvolle Atmosphäre in einer Gruppe von maximal 6 Teilnehmer/innen, die das Lernen miteinander und voneinander ermöglicht.
- **Methodik:** Die Teilnehmer/innen bereiten sich aktiv auf das Seminar vor: Verantwortung für die eigenen Belange, andere Teilnehmer als Sparringspartner für realistische Selbst-/Fremdeinschätzung, der Trainer als Prozessgestalter, Coach und Berater für die individuell besten Antworten.
- **Transferunterstützung:** Individuelles telefonisches Coaching ca. 4 Wochen nach Seminarenende (ca. 0,5 Std. je Teilnehmer).

Inhalte Seminar / Gruppen-Coaching

- Wie erkennen Sie Konfliktsignale frühzeitig?
- Welche Arten von Konflikten gibt es? Welche Strategie brauchen Sie?
- Wie eskaliert ein Konflikt und wie können Sie eingreifen?
- Was ist Macht und wie setzen Sie Ihre Macht gezielt und dosiert ein?
- Was ist Ihr bevorzugter Konfliktverhaltensstil?
- Welche Werkzeuge der Kommunikation helfen Ihnen?
- Wie steuern Sie ein Gespräch zur konstruktiven Konfliktlösung?
- Was empfiehlt das Harvard Verhandlungsmodell und wie wendet man es an?
- Wie handeln Sie als Konfliktmoderator?
- Wie lösen Sie schwierige Konflikte: Mobbing, Wertekonflikt?

Teilnehmer

- Maximal 6 Teilnehmer/-innen für eine intensive persönliche Weiterentwicklung
- Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter, Teamleiter
- Generelle Voraussetzungen: Keine; Vorteilhaft: Kommunikation und Information; Lernbereitschaft: Studienmaterial für ca. 5-8 Stunden nach Prioritätensetzung

Organisatorisches

- Dauer: Seminar / Gruppen-Coaching: 2 Tage
- Ort: Starnberg/München
- Hotelempfehlung auf Anfrage

Leistungen

- Einladung mit Studienmaterialien
- 2 Tage Seminar / Gruppen-Coaching
- Ergebnis-Fotoprotokoll
- Individuelles Transfer-Coaching: telefonisch, 15-30 Min. je Teilnehmer
- Teilnahme-Zertifikat