

Konfliktmanagement-Seminar: Konflikte lösen (1 Tag)

Dieses **Konfliktmanagement-Seminar** erhöht die Konfliktfähigkeit Ihrer Mitarbeiter. Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, an zwei realitätsnahen Konflikt-Simulationen teilzunehmen und die erlernte Konflikttheorie sofort in die Praxis umzusetzen. Das Konfliktmanagement-Training ist ideal für Firmen, die Konflikte vorbeugen wollen und ihre Mitarbeiter befähigen möchten, einen Konflikt eigenständig zu lösen.



Hinweis: Beim Konfliktmanagement-Seminar geht es im Kern um professionelle Konfliktlösung. Falls es Ihnen eher auf Verhandlungskompetenz Ihrer Mitarbeiter ankommt, dann empfehlen wir unser eintägiges [Verhandlungstraining](#).

Seminarplan „Konfliktmanagement: Konflikte lösen“

München & europaweit

Einführung: Was ist ein Konflikt? Welche Konfliktarten gibt es?

- 9.00 – Hier geht es um die richtige Definition eines Konflikts und um
9.30 unterschiedliche Konfliktarten wie Zielkonflikte, Mittelkonflikte, Wertkonflikte, Machtkonflikte, Rollenkonflikte und viele andere.

Welche Phasen durchläuft ein idealtypischer Konflikt?

- 9.30 – Typische Konfliktstadien muss man kennen, um zu evaluieren, in
9.45 welcher Konfliktphase sich ein Konflikt befindet und um adäquate Konfliktlösungsstrategien anzuwenden.

Die verschiedenen Konfliktpersönlichkeiten

- 9.45 – Die verschiedenen Konfliktpersönlichkeiten Einige sehen den Konflikt
10.00 als Wettbewerb, andere als eine Chance, und wiederum andere als ein Gräuel, dem man unbedingt aus dem Weg gehen soll. Hier geht es um die unterschiedlichen Konfliktcharaktere.

1. Konfliktsimulation mit jedem Teilnehmer & Analyse des individuellen Konfliktlösungsstils für jeden Teilnehmer

- 10.00 – Bei der ersten Konfliktsimulation geht es darum, dass der Teilnehmer
12.00 mit dem Seminarleiter eine imaginäre Konfliktsituation durchspielt und die gelernte Konflikttheorie gleich auf den Fall anwendet (mit Video-Feedback).

Die unterschiedlichen Sichtweisen auf einen Konflikt

- 12.00 – Konflikte haben in unserer Kultur eine stets negative Konnotation. Es
12.15 geht darum, andere Perspektiven auf das Thema zu finden.

Kommunikative Konfliktverstärker und Deeskalationsrhetorik

- 12.15 – Es gibt ganz besondere klassische Formulierungen, die den Konflikt,
12.30 statt zu deeskalieren, noch weiter anheizen. Diese sollte man natürlich kennen und vermeiden.

- 12.30 –
13.30 - *Mittagspause* -

- 13.30 – **Wie Emotionale Intelligenz bei der Konfliktbewältigung hilft**

- 13.45 Wenn die Emotionen hochkochen, dann wird es schwer, zu einer Konfliktlösung zu kommen. Seine eigenen Emotionen unter Kontrolle zu haben und die Emotionen des Anderen lesen zu können ist eine entscheidende Kompetenz zur Konfliktlösung.

Arten der Konfliktbewältigung

- Es gibt viele Wege, wie man einen Konflikt bewältigen kann: Als
- 13.45 – Initiator, als Konfliktberater, als Moderator, als Mediator, als
- 14.15 Konfliktmanager im engeren Sinn, als Schlichter und Entscheider. Die unterschiedlichen Rollen haben unterschiedliche Vorzüge — und für jeden Konflikt bedarf es einer anderen Rollenstrategie.

Die 5 besten Konfliktlösungsstrategien

- 14.15 – Unabhängig davon, in welcher Rolle man in einem Konflikt involviert ist,
- 14.45 gibt es fünf universale Strategien der Konfliktlösung, die in allen Konfliktphasen hilfreich sind.

2. Konfliktsimulation mit jedem Teilnehmer & Analyse des individuellen Konfliktlösungsstils für jeden Teilnehmer

- 14.45 – Bei der zweiten Konfliktsimulation geht es darum, dass der Teilnehmer
- 16.45 mit dem Seminarleiter eine eigene Konfliktsituation durchspielt, während der Seminarleiter die Rolle eines realen Gegenparts einnimmt (mit Video-Feedback).

Wie sich nachhaltig verbessern?

- 16.45 – Tipps, mit denen Teilnehmer selbstständig ihre Kompetenz zur
- 17.00 Konfliktlösung auch nach dem Kurs kontinuierlich schulen können.

Organisatorische Daten auf einen Blick:

- Ihr Trainer: Absoluter [Konfliktmanagement-Experte](#)
- Zielgruppe: Mitarbeiter aller Branchen
- vor Ort in Ihren Geschäftsräumen
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- auf Deutsch und/oder Englisch
- inklusive Videoanalysen
- praxisorientierte Übungen
- 1 Tag
- an Ihrem Wunschtermin
- umfangreiche Unterlagen
- Investition: 1997,-€ inkl. MwSt.

Für umfassende Beratung bitte hier kostenlos informieren: [089 / 13 94 36 38](tel:08913943638).

Ihre Argumentorik-Akademie