

Kompetent in Konflikten – Konflikte konstruktiv lösen

- Basisseminar zum erfolgreichen und souveränen Management von schwierigen Situationen und Konflikten -

Idee und Hintergrund des Seminars:

„Überall, wo Menschen miteinander schaffen, machen sie sich auch zu schaffen“ (Christoph Tomann) oder, mit anderen Worten: Konflikte gehören bei der Zusammenarbeit zwischen Menschen einfach dazu, sie sind unvermeidlich, insbesondere bei der Teamarbeit. Turbulente Zeiten führen dazu, dass zusätzlich das Konfliktpotenzial wächst – in vielen Unternehmen knistert die Stimmung, auch als eine Folge der Rezession. Eine latente Krisenstimmung kann Ängste sowie einen Verdrängungswettbewerb unter den Mitarbeitern erzeugen und zusätzliche Spannungen und Reibungsverluste innerhalb der internen Kommunikation bewirken.

Konflikte können die Zusammenarbeit sehr stark belasten und hohe Kosten aufgrund verminderter Arbeitsleistung verursachen, beinhalten aber auch große Chancen zur Weiterentwicklung, wenn sie konstruktiv gelöst werden. Sie fordern uns in unserer Kommunikationsfähigkeit und in unserer Bereitschaft, sie als kreative Gestaltungsspielräume zu nutzen. Denn, wer den Mut hat zu kommunizieren, steht immer auf der Gewinner-Seite.

Ziel / Nutzen dieses Seminars:

In einem praxisorientierten Reflexionsrahmen lernen Sie verschiedene Konflikttypen sowie Konfliktursachen kennen. Ihre Wirkung auf andere und die Absichten sowie die Motive der Konfliktpartner werden Sie besser einschätzen können. Ausgehend von einer individuellen Analyse und Reflexion des eigenen Konfliktverhaltens und der individuellen Konfliktstrategien erweitern Sie Ihre persönlichen Lösungsmöglichkeiten der Konfliktintervention.

Durch den Einsatz verschiedener Wege zur Konfliktlösung, von Selbstmanagementstrategien und nützlicher Methoden zur Optimierung Ihres Kommunikations- und Konfliktverhaltens erleben Sie, wie Sie gerade schwierige Gespräche ziel- und lösungsorientiert managen und Ihre Interessen situationsgerecht durchsetzen können. Insgesamt erweitern Sie Ihr Verhaltensrepertoire und Ihre alternativen Handlungsmöglichkeiten für ein erfolgreiches Konfliktmanagement.

Der Praxisanteil an Fallstudien, Rollenspielen und Gruppenarbeit sowie die Entwicklung kreativer Handlungsalternativen und konkreter Maßnahmen tragen dazu bei, dass Sie das Gelernte im Arbeits- und Führungsalltag sowie für Ihr berufliches Weiterkommen konkret und nutzbringend einsetzen können.

Zielgruppe:

Dieses offene Praxisseminar ist für Führungskräfte und Mitarbeiter aller Branchen, die ihr persönliches Verhaltensrepertoire bei Konflikten erweitern, ihre konstruktive und lösungsorientierte Gesprächsführung optimieren und damit schwierige Situationen erfolgreich sowie mit Gelassenheit managen möchten.

3 bis max. 8 Teilnehmer

Leitung:

Henrik Andresen, Trainer & Teamer DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Mediator, Teamentwickler, Management- und Outdoortrainer und systemischer Berater



Inhalte des Seminars:

1. Konfliktfähigkeit und Konfliktstil:

- Individuelle Analyse und Standortbestimmung des eigenen Konfliktstils und der individuellen Konfliktstrategien: Persönliches Konfliktprofil
- Erkennen und Verstehen von Konflikten, Konfliktursachen und Kooperationsblockaden
- Konfliktarten und Konflikteskalationen
- Konflikte als Chance positiver Entwicklung: Konzept des „Inneren Teams“ - äußere Konflikte

2. Interaktion und Wirkung in der Kommunikation und im Konfliktmanagement:

- Wahrnehmung, Wirklichkeit und „Wahrheit“ in der Kommunikation
- Einfluss von Werten, Einstellungen und Persönlichkeit auf Konfliktsituationen
- Instrumente zur Analyse von Kommunikationssituationen
- Prozess der Konfliktanalyse: Individuelle Selbstklärung von eigenen Konfliktsituationen mit Hilfe der vorgestellten Analyseinstrumente

3. Konfliktmanagement – Selbstmanagement in Konfliktsituationen:

- Förderliche und hinderliche Faktoren in der persönlichen Konfliktbewältigung: Innere Einstellungen und (äußere) Reaktionen
- Selbstmanagement in Konfliktsituationen: Umgang mit Wut und Ablehnung – Innere Akzeptanz und Zielklarheit stärken | „Inneres Team auf- bzw. umstellen“
- Die „Worte hinter den Worten“ verstehen: Einfühlungsvermögen und Bereitschaft zum Perspektivwechsel verstärken
- Einfluss von persönlichen Dispositionen: Umgang mit den „inneren Antreibern“

4. Konflikte managen und konstruktiv lösen:

- Vorbereitung von „schwierigen Gesprächen“: Problem-Lösungs-Prozess und Leitfaden Konfliktlösungsschema
- Kooperative Konfliktbewältigung im Gespräch, Einsatz von lösungsorientierten Gesprächstechniken und konstruktiven „Win-Win-Strategien“: Alternative Handlungsmöglichkeiten für Konfliktfälle aus der eigenen Praxis (mit Video)
- Souveräner Umgang mit Kritik, persönlichen Angriffen und Provokationen

5. Transfer in den Arbeits- und Führungsalltag:

- Konfliktsituationen kompetent und souverän managen: Teilnehmerbezogene Entwicklung kreativer Handlungsmöglichkeiten und Erarbeitung eines konkreten Aktionsplanes

Methoden: Theorie-Inputs, Partnerübungen, Selbsttests, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion und Erfahrungsaustausch, individuelle Fallbearbeitung mit Videoanalyse, umfangreiche Teilnehmerunterlagen | Fotoprotokoll

Ort: Seminarraum DialogArt, Planckstr. 7a, 22765 Hamburg

Nächste Termine: 26.- 27.02.2015 | 18.- 19.06.2015 |
17.- 18.09.2015 | 03.- 04.12.2015
1. Tag 10 – 18 Uhr, 2. Tag 9 – 17:30 Uhr

Investition: 750 € pro Person | **EARLY BIRD** mit Frühbucher-Rabatt 675 € - zzgl. MwSt.
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Ihr PLUS: Durchführungsgarantie ab 3 Teilnehmern
Transfer-Coaching | Monitoring



Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **Kompetent in Konflikten – Konflikte konstruktiv lösen**

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr _____

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

