

MCT Wittekindt – Themenpark

Thema 1



Konfliktmanagement – Konflikte lösen ohne Verlierer

Methodik: 2 Tage Präsenztraining (18 Unterrichtseinheiten)

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele

Unterrichtszeiten: werktags (MO-FR) 08:00 – 15:30 Uhr

Trainer: Frank Wittekindt

Vorkenntnisse: keine erforderlich

Anzahl Teilnehmer: 1 Teilnehmer min. / 8 Teilnehmer max.

Zielgruppe: Privatpersonen, Firmenkunden, Fach- und Führungskräfte und Mitarbeiter, die Schnittstellen zur Unternehmensführung darstellen

Leistungen: Zertifikat, umfangreiche Seminarunterlagen, Getränke, Imbiss

Beschreibung

Überall wo Menschen zusammen leben, treten Konflikte auf. Wir empfinden sie meistens als große Last, dennoch bieten Sie auch die Chance unsere Entwicklung voran zu treiben. Konstruktive Lösungen für Konflikte zu finden, ist nicht immer einfach. Vor allem wenn sie unausgesprochen bleiben, können Konflikte Beziehungen stören, das Betriebsklima schädigen und ein effektives Arbeiten verhindern. So sind Sie gefragt, wenn es gilt Konfliktsituationen frühzeitig zu erkennen, vorhandene Differenzen aktiv anzugehen und somit Konflikte nachhaltig zu lösen.

Lernziele und Inhalte des Seminars

Die Weiterbildung soll Ihnen Wege und Lösungen aufzeigen, wie Sie bestehende Konflikte auflösen und zukünftige vermeiden können. Darüber hinaus wird Ihnen der ideale Umgang mit „problematischen“ Gesprächspartnern vorgestellt und es wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie eventuell bestehende Konflikte wieder beheben. Sie werden nach dem Seminar zielsicher auf Ihre Gesprächspartner zugehen und Ihre Vorstellungen auch in schwierigen Situationen durchsetzen können.

Inhalte

Konfliktverständnis

- Ursachen und Entstehungsbedingungen von Konflikten
- persönliche Haltung gegenüber Konflikten reflektieren
- Konfliktfelder
- Reaktionen auf Konflikte
- Gewinn und Verlust bei Konflikten

Konfliktdiagnose

- Konfliktwahrnehmung
- Konfliktgegenstände
- Konfliktkonstellationen
- Eskalationsmuster erkennen

Konfliktlösung

- Phasen und Ablauf des Konfliktmanagements
- spezifische Strukturen und Probleme einer Gruppe erkennen
- konstruktiver Umgang mit Konflikten
- Konfliktstrategie in schwierigen Situationen
- Widerständen konstruktiv begegnen
- Gespräche mit Kollegen, Kunden, Geschäftspartnern
- Vermeidung neuer Konflikte
- Interventionstechniken zur Deeskalation
- Vertrauen, Kontakt und Atmosphäre wiederherstellen