



**Seminar:** **Effektive KONFLIKTBEWÄLTIGUNGSSTRATEGIEN**

Konstruktiv mit Konflikten umgehen lernen

**Dauer:** 2 Tage

**Gruppe:** maximal 8 bis 12 Teilnehmer (Führungskräfte der mittleren Führungsebenen)

**Ziele:** Führungskräfte im mittleren Management geraten nicht selten in eine Sandwich-Position im Unternehmen. Ihre Aufgabe ist es, Unternehmensbeschlüsse umzusetzen und das auch dann, wenn sie selbst diese Beschlüsse als Herausforderung erleben oder gar selbst nicht verstehen. Dauerhaft stellt sich im Führungsalltag dabei nicht selten ein Opferrollendasein ein, das wenig vorbildlich für die geführten Mitarbeiter ist und dadurch mitunter einen erheblichen Leistungsverlust zur Folge hat.

Ohne mutige, aber zugleich konstruktive – und im Unternehmensinteresse gestaltete – Konfrontationskompetenz des Einzelnen gibt es keine Entwicklung und kein Wachstum im Unternehmen. Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern Grundlagen und Strategien konstruktiver Konfrontation sowie konstruktiver und lösungsorientierter Problemeskalation nahe zu bringen. Ziel ist es, die Identifikation mit der Gestalterrolle zu stärken und zu fördern und dabei Führungskräfte zur Übernahme von aktiver Verantwortung für den Unternehmenserfolg zu ermutigen.

**Inhalte:**

**SANDWICHPOSITION**

- Opferrolle oder Gestalterrolle?
- Wie entsteht ein innerer Konflikt?
- Love ist, change it or leave it
- Vorteile, Nachteile, Chancen und Probleme von Konflikten aufgrund der Sandwichposition

**SELBSTKLÄRUNG**

- Wem gilt Ihre Loyalität – Ihrem Unternehmen oder dem Chef?
- Was ist Ihnen wichtiger – Selbstachtung oder Sicherheit?
- Was macht Sie stark – was ist die Quelle Ihres Mutes?

**INDIVIDUELLE ESKALATIONSFÄHIGKEIT**

- Ursachen der Vermeidung von Eskalation
- Eskalationsscheu und -ängste
- Eskalationsfähigkeit
- Konfliktstile
- Überwinden von Menschenfurcht

**SITUATIONSKLÄRUNG**

- Welches Verhalten wird erwartet?
- Welches Vorbild wollen Sie geben?

**INSTRUMENTE DER KONFLIKTBEARBEITUNG**

- Gewinner – Verlierer – Strategie
- Verlierer – Verlierer – Strategie
- Gewinner – Gewinner – Strategie
- Konfliktgesprächsführung (Leitfaden)

**ESKALATION IM UNTERNEHMENSINTERESSE**

- Anwendung von Fragetechniken
- Konfliktgesprächsführung/Kritikgesprächsführung
- Ziele gekonnt, fair und stilvoll vertreten

**ENTSCHEIDUNGSTECHNIKEN**

- Anwendung von Techniken rationaler Entscheidungsfindung

**PRAKTISCHE ÜBUNGEN**

**Methoden:** Lehrvortrag, Lehrgespräch, Einzelarbeit, Gesprächs- und Situationstraining mit Video

**ACQUISIO**

**INSTITUT FÜR VERTRIEBS- & FÜHRUNGSKOMPETENZ**

Inhaber: Dipl.-Ökonom Jürgen Flock

Jérômeweg 5, 31542 Bad Nenndorf; Tel.: 05723/980747; Fax: 05723/980746; E-Mail: [info@acquisio.de](mailto:info@acquisio.de);

Mobil: 0171/9906918; Web: [www.acquisio.de](http://www.acquisio.de)