

Ziel: Konfliktmanagement zielt darauf, dass Konflikte nicht entstehen oder das bestehende Konflikte beseitigt werden.

Aber diese Möglichkeiten bestehen leider nicht immer. Häufig müssen wir uns in Konflikten behaupten. Wir sind gezwungen, uns gegen Konfliktpartner durchzusetzen, gegen die Konfliktparteien zu gewinnen oder unterzugehen.

Dieses Seminar zeigt Strategien die angewendet werden können, wenn das Konfliktmanagement nicht funktioniert hat.

Die Kursteilnehmer...:

- lernen eine Konfliktsituation richtig einzuschätzen und zu erkennen, wann sie einen Kampf gewinnen können und wann sie besser nachgeben.
- kennen verschiedene Formen einen Kampf auszutragen und können zwischen diesen Formen nach dem jeweiligen Gegner wählen.
- lernen die eigenen Schwachpunkte kennen und schützen.
- erkennen, welche Schwachpunkte der Gegner hat und wie sie diese Schwachpunkte angreifen können.
- können Netzwerke knüpfen und Parteigänger geschickt einsetzen.
- wissen, wie sie sich in Einzelgesprächen und in einer Gruppe gegen einen Gegner durchsetzen und lernen die Folgen des Durchsetzens abzuschätzen.
- erfahren, wie Sie nach einem gewonnenen Kampf wieder zum Tagesgeschäft zurück kommen können.

Zielgruppe: alle Menschen

Voraussetzung: Lebenserfahrung

Inhalte:

- Was ist ein Kampf?
- Wann ist ein Kampf sinnvoll oder notwendig?
- Die Situation mit den Augen des Gegners sehen
- Die eigene Situation einschätzen.
- Auf den Gegner angepasste Strategien
- Die Mittel des Kampfes
- Seilschaften und Parteigänger
- Den Kampf in mehreren Phasen austragen
- Den Kampf beenden

Methodik: Lehrvortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten.

Ideale Gruppengröße: 8-10 Teilnehmer

Dauer: 2 Tage

Zeiten: 09:00 – 17:00