



Steinbeis-Transferzentrum  
Institut für Konfliktmanagement und Unternehmensführung

# L.U.N.A. - Zielführende Klärung von Unternehmenskonflikten



Operatives Konfliktmanagement für  
Führungskräfte und beratende Berufe

[www.luna-adr.de](http://www.luna-adr.de)

Workshop-Seminar mit Zertifikat



**Steinbeis**



# L.U.N.A. - Zielführende Klärung von Unternehmenskonflikten

**2**  
Tage

**2**  
Trainer

**15 h**  
Fortbildung

**1.250,- €**  
Kosten

## Seminarziele

Die Seminarteilnehmer:innen werden befähigt, die Risikorelevanz interner und externer Unternehmenskonflikte für eine erfolgreiche Unternehmensführung verlässlich einzuschätzen, und erwerben professionelle Einsichten und Kompetenzen zu einer belastbaren Konfliktklärung im Unternehmen (operatives Konfliktmanagement).

## Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände und Führungskräfte/Funktionsträger von Unternehmen sowie beratende Berufsgruppen

## Seminarinhalte

### Vormittag (1. Tag)

#### Konflikte und Konfliktdynamiken im Kontext der Unternehmensführung

- ✓ L.U.N.A.- Kompetenz- und Verfahrenskonzept zur nachhaltigen Konfliktklärung
- ✓ Konflikte als operative und strategische Unternehmensrisiken
- ✓ Konfliktlandschaft in der Praxis einer zielgerichteten Unternehmensführung
- ✓ (Verborgene) Antreiber einer Konflikteskalation und deren Dynamik
- ✓ Konfliktverhalten und Persönlichkeitstypen in Unternehmen

### Nachmittag (1. Tag)

#### Professionelles Zuhören als Schlüsselkompetenz zur Konfliktklärung

- ✓ Wünsche, Bedürfnisse, Interessen und Ziele im „Inselmodell“ der Psychologie
- ✓ Haltung entscheidet: Zuhören, um zu verstehen - nicht, um zu antworten!
- ✓ Differenziertes Zuhören und Umgang mit Missverständnissen
- ✓ Proaktives Zuhören zur Identifikation der maßgeblichen Konflikt-/Risikotreiber
- ✓ Analyse von Kommunikationssperren und deren Überwindung

### Vormittag (2. Tag)

#### Über professionelles Verhandeln zur zielführenden Streitbeilegung

- ✓ Psychologische Erfolgs- und Misserfolgskriterien in der Verhandlungspraxis
- ✓ Win-Win-Lösungen durch zielführende Angebote: Wer sich bewegt, gewinnt!
- ✓ „Kopfkino“ entscheidet: Verbündete im Inneren Team suchen und gewinnen!
- ✓ Professionelle Vorbereitung komplexer Verhandlungen
- ✓ Rationalitätsfallen in Verhandlungen erkennen und vermeiden

### Nachmittag (2. Tag)

#### Nachhaltige Ergebnissicherung für die erarbeitete Konfliktklärung/-lösung

- ✓ Kennzeichen von stabilen und instabilen Verhandlungs- und Konfliktlösungen
- ✓ Grundpfeiler des Vertrauens und erfolgreiche Vertrauens-/Beziehungsarbeit
- ✓ Resiliente Stakeholder-Beziehungen und nachhaltiger Unternehmenserfolg
- ✓ IDW-PS 981: Konfliktmanagement als Baustein der Risiko-/Compliance-Kultur
- ✓ Rückspiegel: Kompetenzgewinn für eine erfolgreiche Unternehmensführung

Weitere Informationen zum Seminar sowie zur Anmeldung finden Sie [hier](#).