



Steinbeis-Transferzentrum

Institut für Konfliktmanagement und Unternehmensführung

Operative Konfliktbearbeitung im strategischen Handlungsrahmen



Diplomatie im Unternehmen: Das L.U.N.A-
Verfahrens- und Kompetenzkonzept

Workshop-Seminar mit Zertifikat



Steinbeis

Operative Konfliktbearbeitung im strategischen Handlungsrahmen

2
Tage

2
Trainer

15 h
Fortbildung

1.250,- €*
Kosten

* netto zzgl. Umsatzsteuer

Seminarziele

Die Seminarteilnehmer:innen werden befähigt, die Risikorelevanz interner und externer Unternehmenskonflikte für eine erfolgreiche Unternehmensführung verlässlich einzuschätzen, und erwerben erhellende Einsichten und professionelle Kompetenzen zu einer diplomatischen Konfliktklärung (operatives Konfliktmanagement). Im Hintergrund steht dabei ein strategischer Handlungsrahmen zur verantwortungsvollen Corporate Governance, der sich wertorientiert an den Unternehmenszielen ausrichtet.

Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände und Führungskräfte/Funktionsträger von Unternehmen sowie unternehmensberatende Berufsgruppen und Juristen

Seminarinhalte

Vormittag (1. Tag)

Konflikte und Konfliktdynamiken im Kontext der Unternehmensführung

- ✓ In Konflikten ist Diplomatie gefragt - Das L.U.N.A.- Verfahrens- und Kompetenzkonzept
- ✓ 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](#).