



Steinbeis-Transferzentrum

Institut für Konfliktmanagement und Unternehmensführung

Interessenmanagement und nachhaltige Konfliktklärung mit dem „LUNA-Konzept“



Diplomatie im intervenierenden sowie
präventiven Konfliktmanagement

Workshop-Seminar

Fortbildungsveranstaltung mit Steinbeis-Zertifikat (STZ)
am 12. und 13. Oktober 2026 in Stuttgart

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



Steinbeis

Interessenmanagement und nachhaltige Konfliktklärung mit dem „LUNA-Konzept“

2
Tage

2
Trainer

15 h
Fortbildung

**1.250,- €*
Kosten**

* netto zzgl. Umsatzsteuer

Seminarziele

Das betriebswirtschaftliche Fundament dieses Seminars bildet ein Interessenmanagement der Unternehmen, das – aus strategischer wie operativer Perspektive – sowohl die Konfliktbearbeitung als auch die Konfliktprävention beinhaltet. Die Seminarteilnehmer:innen werden befähigt, die Risikorelevanz interner und externer Unternehmenskonflikte für eine erfolgreiche Unternehmensführung verlässlich abzubilden, und erwerben erhellende Einsichten und professionelle Kompetenzen zur diplomatischen Klärung interner wie externer Unternehmenskonflikte. Im Zentrum des Seminars stehen das „LUNA-Verfahrens- und Kompetenzkonzept“ sowie ein strategischer Handlungsrahmen der Unternehmen für ein nachhaltiges Konfliktmanagement.

Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände und Führungskräfte/Funktionsträger von Unternehmen sowie unternehmensberatende Berufsgruppen und Juristen. Eine Mediationsausbildung ist nicht erforderlich.

Seminarinhalte

Vormittag (1. Tag)

Unternehmenskonflikte und Interessenmanagement in Unternehmen

- ✓ 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
- ✓ Vom Konfliktmanagement zum Interessenmanagement der Unternehmen

Nachmittag (1. Tag)

Professionelles Zuhören als Schlüssel- kompetenz 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
- ✓ Vom Interessenmanagement zu einer vertrauensbasierten Verantwortungskultur
- ✓ Rückspiegel: Kompetenzgewinn für eine erfolgreiche Unternehmensführung

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