

Konfliktmanagement III: Eigene Klarheit – Verhandeln statt Streiten!

Ziel:

Elernt werden Grundlagen der Stressreduktion und grundlegende Herangehensweisen bei der Verhandlungsführung. Die Teilnehmer*innen bringen ihre eigenen Praxisfälle ein und optimieren anhand dieser Beispiele ihre Fähigkeiten in der Gesprächsführung und Konfliktbearbeitung. Es werden Möglichkeiten zur Vertiefung des Selbstmanagements in Bezug auf Konfliktsituationen anhand des Konzeptes „Das Innere Team“ aufgezeigt.

Zielgruppe:

Offen für alle Mitarbeiter*innen, die bereits Training II oder ähnliche Seminare besucht haben

Inhalte:

- Einführung, Ziele, Inhalte, Methodik
- Stressmanagement
- Kurzfristige Methoden
- Mittelfristige Methoden
- Verhandlungen führen
- Eigene Ziele: minimal/maximal
- KO-Kriterien
- Win-Win-Situationen
- Praxisfälle
- Das Innere Team
- Facetten und Spielarten meiner selbst
- Praxisfälle

Methoden: Theorie-Input und Moderation, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen