



Seminar

Konflikte konstruktiv lösen

Erkennen Sie blockiertes Potenzial in Konflikten
und lösen Sie Streitigkeiten zu Ihrem Vorteil und
zum Nutzen des gesamten Unternehmens



**Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach**



Seminar

Ihr Nutzen

Konflikte gehören zur Teamarbeit, sie führen zu Innovationen und positiven Veränderungen, wenn es uns gelingt, mit ihnen konstruktiv und lösungsorientiert umzugehen.

In diesem Konfliktmanagement-Seminar werden eigene Einstellungen, Erfahrungen und Vorgehensweisen beim Umgang mit Konflikten hinterfragt und analysiert. Dabei wird deutlich, wie sehr die Wahrnehmung und unterschiedliche Erfahrungen die Art und Weise, wie wir mit Konflikten umgehen, bestimmen. Sie erhalten Anregungen, die eigene Konfliktkompetenz zu erhöhen.

Anhand von Beispielen aus dem beruflichen Alltag bekommen Sie Hilfestellungen, wie Sie andere Mitarbeiter oder Führungskräfte besser verstehen und Konfliktlösungen gestalten können.



Seminar

Ziele und Inhalte

Grundlagen der Kommunikation

- Kommunikationsmodelle
- Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation
- Beziehungen aufbauen und aktiv steuern
- die 4 Seiten einer Nachricht - Mit vier Ohren empfangen
- Aktiv zuhören
- Persönlichkeitstypen erkennen und kundenorientiert kommunizieren

Erfolgreiches Konfliktmanagement

- Was ist ein Konflikt?
- Stufen der Konflikteskalation
- Konfliktpotenziale erkennen und analysieren
- Lösungsansätze für Konflikte
- Konfliktstrategien entwickeln
- Methoden der Konfliktbearbeitung
- Das Drei-Phasen-Modell der Konfliktaussprache
- Verhandeln nach den Prinzipien des Harvard-Konzeptes

Die Mediationsmethode – ein Exkurs



Seminar

Die Zielgruppe

Alle, die ihre Kenntnisse in der Kommunikation und Konfliktlösungsstrategie ausbauen und die mit Konflikten konstruktiver und kreativer umgehen wollen

Methoden

Praxisorientiertes, an aktuellen und ungelösten Konflikten in Unternehmen orientiertes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 12 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



Referenzunternehmen

- IME - Seminare / Institut für Managemententwicklung Bielefeld
- Haufe Akademie Freiburg
- Thermo Fisher Scientific Erlangen
- ias academy Zürich
- BImA - Bundesanstalt für Immobilienangelegenheiten
- Barthelmess
- Buchert & Domröse (Bauträger)
- Kompetenz-Zentrum Bau
- Stadtverwaltungen (z.B. Stadt Fürth)
- Jobcenter Fürth der Bundesagentur für Arbeit
- Dienstleistungsbranche
- AOK – Die Gesundheitskasse Bayern
- Coaching von Immobilienmaklerbüros
- Vorwerk-Einbauküchen Wuppertal
- Flamme Möbel Fürth, München, Berlin
- Doris Stein Consulting
- Future Living – Messeverkauf
- DSE- GmbH (Alten- und Pflegeeinrichtungen)
- Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfer



Referenzprojekte

- **Konfliktmanagement für Führungskräfte:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien), ggf. Praxisbegleitung (offene Seminare, Inhouse)
- **AOK – die Gesundheitskasse Bayern**
Entwicklung der Führungskompetenz durch Training, Begleitung bei Teamentwicklungsprozessen, Teamworkshop für Führungskräfte
- **Neu in Führung und Vom Kollegen zum Vorgesetzten:**
Im offenen Seminar und Inhouse, Konzeption, Training und Coaching
- **Stadtverwaltung Fürth/Bundesagentur für Arbeit**
Interkulturelle Konfliktmoderation/-mediation und Coaching von Führungskräften, Teamentwicklung und Teamcoaching
- **Mediation/Konfliktmoderation**
von privaten Klienten und Geschäftskunden
- **Thermo Fisher Scientific Erlangen**
Kundenorientierung für Servicetechniker und Mitarbeiter mit Kundenkontakt und Coaching von Führungskräften



Der Trainer

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Kommunikations- und Vertriebstrainer, Führungskräfteentwickler, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu seinen Kunden zählen sowohl Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkte ist dabei der Handel ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, die Immobilienwirtschaft, Behörden und Verwaltungen, u.v.m. Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihrer Kommunikations- und Konfliktfähigkeit unmittelbar nach vorne bringen.

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 – 1 86 23 61

Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski-de