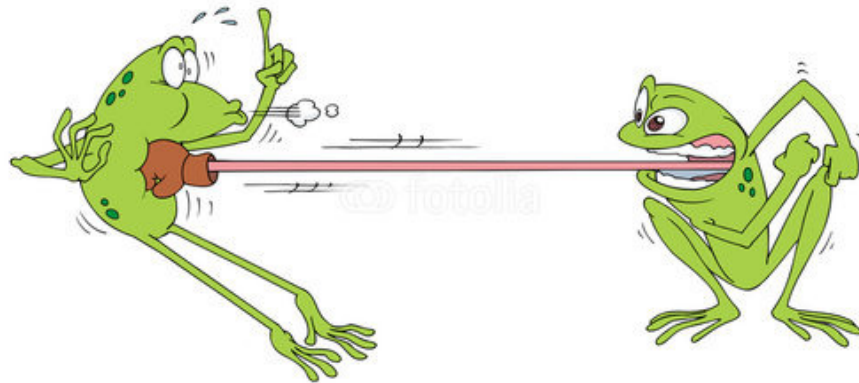


Konfliktgespräche führen und begleiten



28. Juni, 16:00 Uhr - 29. Juni 2018, 16:00 Uhr
Schloss Beuggen, Rheinfeldern

Exklusiv für GEW-Personalrät/innen aus Südbaden

Mit

Rainer Manderla

Verhandlungcoaching, Konfliktklärung, Moderation, Seminare



RESSOURCEN **Rainer**
Manderla
MANAGEMENT

Es entstehen keine Tagungskosten.
Reisekosten können leider nicht erstattet werden.

Nähere Infos siehe Folgeseiten

Anmeldung bis 10.06.2018 unter
www.gew-bw.de/suedbaden/veranstaltungen

PROGRAMM

Donnerstag, 28.06.,

16:00 – 18:30 Uhr

- Werkzeuge für Konfliktgespräche – womit war ich erfolgreich – was war schwierig?
- Wahrnehmung von Konflikten/Sinn von Konflikten
- Methoden zur Deeskalation sowie Lösungsorientierung in Konfliktgesprächen

18:30 Uhr

Abendessen

19:30 – 20:30 Uhr

(bei Bedarf)

- Die Adrenalinkurve: Umgang mit Ärger, Stress, Druck
- Die Amboss-Methode: Sich nicht angreifen lassen

Freitag, 29.06.,

9:00 – 12:30 Uhr

- Mini-Konfliktgespräche – Nutzen verschiedener Lösungsebenen
- Dynamik von Konflikten – Grenzen und Möglichkeiten von Konfliktgesprächen
- Konfliktstile und –muster erkennen und nutzen
- Lösungsorientiertes Training: Gesprächsführungs-Methoden in den verschiedenen Phasen von Konfliktgesprächen

12:30 Uhr

Mittagessen

13:30 – 16:00 Uhr

- Fortsetzung Lösungsorientiertes Training
- weitere Übungen, Klärung offener Fragen
- Seminarabschluss, Feedback und Ausblick

Prinzipien

- **Je früher Konflikte (an)erkannt und konstruktiv bearbeitet werden, umso eher können Sie tragfähige Regelungen („Lösungen“) entwickeln.**
- Nicht alles ist durch ein 4-Augen-Gespräch lösbar. Wenn Sie sich für ein **Konflikt-Gespräch** entscheiden, sollten Sie dies **bewusst** tun und sich gezielt auch auf schwierige Situationen vorbereiten.
- Jede/r kann eine einmal in Gang gesetzte Konfliktspirale unterbrechen (die **Hebelwirkung** ist umso größer, je früher eine konstruktive Dynamik versucht wird in Gang zu setzen).
- **Lösungen** finden sich oft auf anderen Ebenen, als sie erwartet bzw. gesucht werden.
- Die Einbeziehung eines **Dritten** ist ab einer gewissen Eskalationsstufe sinnvoll bis notwendig. **Rollenklarheit** für die Dritte Partei (Moderator, Mediator, Richter ...) ist unabdingbar.

Zentrale Vorgehensweisen

- **TN sind aktive (Mit)gestalter des Seminars**, der Trainer liefert den methodischen Rahmen und bietet **Handlungs-Spiel-Räume**.
- TN reflektieren ihre persönlichen Konfliktstile und probieren weitere Methoden und Möglichkeiten aus. Sie machen sich somit **Theoretisches praktisch be-greifbar**.

Seminarleiter/Trainer

Rainer Manderla (M.A. Politikwissenschaften, Soziologie, VWL) arbeitet als Verhandlungskoach, Trainer und Klärungshelfer/Mediator. Er unterstützt Verhandlungsprofis, Fach- und Führungskräfte verschiedenster Branchen in ihrer Problem-Lösungs-Kompetenz v.a. in schwierigen Verhandlungen und deren Vor- und Nachbereitung sowie in Konflikten.

Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter an der HTWG Konstanz sowie an weiteren Hochschulen in Deutschland und in der Schweiz.

Veröffentlichungen:

Audio-Trainings-CD „Nachhaltig verhandeln“, die 2010 im Wortaktiv-Verlag erschienen ist.

Fachartikel „Konfliktbewältigung und –klärung in Organisationen“, erschienen in VM – Fachzeitschrift für Verbands- und Nonprofitmanagement 1/2014 der Universität Freiburg (CH)

