
Inhalte zu Konfliktlösung und Verhandlungskompetenz

1. Grundlagen der Konfliktlösung

- **Konfliktarten und -ursachen:** Verständnis für die verschiedenen Arten von Konflikten und deren Ursachen.
- **Konfliktanalyse:** Methoden zur Analyse und Bewertung von Konfliktsituationen.
- **Konfliktstile:** Einführung in verschiedene Konfliktlösungsstile wie kooperativ, kompromissbereit, wettbewerbsorientiert usw.

2. Kommunikation und Konfliktprävention

- **Kommunikationsfähigkeiten:** Verbesserung der verbalen und nonverbalen Kommunikationsfähigkeiten zur Vermeidung von Missverständnissen und Konflikten.
- **Klarheit und Empathie:** Klare Kommunikation und empathisches Zuhören als Schlüssel zur Konfliktprävention.
- **Feedback-Kultur:** Förderung einer offenen und konstruktiven Feedback-Kultur als Präventionsmassnahme für Konflikte.

3. Konfliktlösungsstrategien

- **Kooperative Lösungsansätze:** Methoden zur Zusammenarbeit und Konsensfindung in Konfliktsituationen.
- **Mediation und Schlichtung:** Grundlagen der Mediationstechniken und Konfliktlösung durch unabhängige Dritte.
- **Verhandlungstechniken:** Strategien zur Verhandlung und Konfliktlösung in beruflichen und persönlichen Kontexten.

4. Emotionale Intelligenz und Konfliktmanagement

- **Emotionale Selbstregulierung:** Fähigkeit, Emotionen zu erkennen, zu verstehen und konstruktiv zu nutzen, um Konflikte zu lösen.
- **Konfliktbewältigung:** Techniken zur Stressbewältigung und Emotionskontrolle in Konfliktsituationen.
- **Empathie und soziale Kompetenz:** Einfühlungsvermögen und Fähigkeit zur Perspektivenübernahme in Konfliktsituationen.

5. Verhandlungskompetenz

- **Vorbereitung und Planung:** Strategische Vorbereitung von Verhandlungen, einschliesslich Zielsetzung und Alternativplanung.
- **Verhandlungstechniken:** Verhandlungsstrategien wie Win-Win, Win-Lose, Kompromiss, etc.
- **Argumentation und Überzeugungskraft:** Effektive Argumentationstechniken und Überzeugungsstrategien zur Erreichung der eigenen Ziele.

6. Umgang mit schwierigen Situationen und Personen

- **Deeskalation:** Techniken zur Deeskalation von Konfliktsituationen und zum Umgang mit schwierigen Personen.
- **Grenzen setzen und durchsetzen:** Fähigkeit, klare Grenzen zu setzen und diese in Konfliktsituationen durchzusetzen.
- **Konfliktkultur im Team:** Förderung einer positiven und konstruktiven Konfliktkultur zur Verbesserung der Zusammenarbeit.

7. Praxisnahe Übungen und Rollenspiele

- **Simulation von Konfliktsituationen:** Praxisnahe Übungen und Rollenspiele, um Konfliktlösungsstrategien und Verhandlungstechniken in simulierten Situationen anzuwenden.
- **Videofeedback:** Aufzeichnung von Verhandlungs- und Konfliktsituationen zur Analyse und Verbesserung der eigenen Leistung.

Ein solches Training bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, ihre Konfliktlösungs- und Verhandlungsfähigkeiten zu verbessern, Konflikte konstruktiv zu lösen und erfolgreich in Verhandlungen zu agieren.

Änderungen vorbehalten.