

„klugstreiten“ - Konflikte konstruktiv lösen

Leitgedanke

In der heutigen wirtschaftlich anspruchsvollen Lage werden an Vorgesetzte und Mitarbeiter besondere Anforderungen gestellt. Konflikte treten vermehrt auf oder werden offensichtlicher und fordern von allen Beteiligten ein Verhalten, das die Bereitschaft zur Konfliktaustragung voraussetzt. Betriebs- oder Personalräten kommt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine besondere Rolle zu: Sie müssen mehr noch als sonst die Balance halten zwischen der Vertretung der Arbeitnehmerinteressen und der Beurteilung von Unternehmensstrategien, z.B. von Sparmaßnahmen.

Das vertiefte Kennenlernen des eigenen Konfliktverhaltens ist eine wichtige Voraussetzung für die konstruktive Konfliktbewältigung. Darin werden wir Sie und Ihr Team in zahlreichen Rollenspielen einzeln und gemeinsam fit machen.

Zielgruppe

Betriebsratsvorsitzende, Personalratsvorsitzende, Ausschussmitglieder, Betriebsräte und Personalräte, die mit Kollegen, Vorgesetzten, Geschäftsführung und Eigentümern zusammenarbeiten und die dabei auftretenden Konflikte durch konstruktive Gespräche in Chancen verwandeln wollen.

Ziele

- Sie lernen erfolgreiche Verhandlungsstrategien kennen
- Sie überprüfen die eigenen Verhandlungsstrategien
- Sie schätzen das Verhandlungsverhalten des Gesprächspartners richtig ein
- Sie erlangen mehr Sicherheit in Verhandlungen
- Sie erreichen Ihre individuellen Ziele

Schwerpunkte nach Absprache, z.B.:

- Was bedeutet gute Verhandlungsvorbereitung?
- Wie gestalte ich eine Verhandlung?
- Was sagt der Andere, wenn er nichts sagt?
- Wie erkenne ich Manipulation und was kann ich dagegen tun?
- Wir haben ein Ergebnis – haben wir ein Ergebnis?

Methodik

Im Mittelpunkt steht die Auseinandersetzung mit dem eigenen Konflikt- und Gesprächsverhalten. Die Coaches gehen bei der Themenwahl ganz bewusst auf die Bedürfnisse Ihres Gremiums ein.

- Wir arbeiten mit Verhandlungssituationen aus Ihrer Praxis
- Sie erleben sich in Verhandlungssituationen, auf die Sie sich vorbereiten wollen
- Sie erfahren neue Verhaltensweisen und deren Wirkung auf die Verhandlung
- Wir coachen Sie in der Gruppe und einzeln

Voraussetzungen

Bereitschaft zur aktiven Auseinandersetzung mit der eigenen Situation und zur Verhaltensänderung, Offenheit gegenüber anderen.

Dorothea Kraß & Andreas Stoy

„klugstreiten“

Dorothea Kraß & Andreas Stoy

Erlenstr. 11

86643 Rennertshofen-Erlbach

Telefon: +49 (0)8434 / 941 900

Fax: +49 (0)721 /151 372 001

Email: ks@klugstreiten.de

<http://www.klugstreiten.de/teamcoach>

Die nächsten Termine: ~~23./24.4.~~ ~~11./12.5.~~ ~~18./19.5.~~ ~~28./29.5.~~
 ~~8./9.6.~~ ~~22./23.6.~~ 9./10.7. 20./21.7.

Auf Wunsch auch Wochenendtermine möglich.

Wenn Sie kurzfristig einen Termin benötigen, rufen Sie uns an.

Dauer: 2 Tage

Zeiten

1. Tag 10.00h – 19.30h 2. Tag 08.30h - 17.30h

Preis: Gruppenpreis pauschal 3900,- EUR zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl:

Um die Rollenspiele mit Gewinn durchführen zu können, sollten zwischen 4 und 8 Betriebsräte / Personalräte teilnehmen.

Hotelunterkunft:

Die genauen Hotelinformationen, Wegbeschreibung u. a. erhalten Sie nach erfolgreicher Anmeldung.

Ihr Coachteam:

klugstreiten

Dorothea Kraß MA, Wirtschaftsmediatorin IHK, langjährige BR-Vorsitzende

Andreas Stoy, Coach

Telefon: 08434/ 941 900

Fax: +49 (0)721 /151 372 001

E-Mail: ks@klugstreiten.de

Ablaufvarianten

2 Tage = 2 x 8 Stunden in Ihrer Firma oder am Firmenort extern

2 Tage = 2 x 8 Stunden im Wochenabstand (maximal 2 Wochen), dann mit Hausaufgabe

2 Tage = 2 x 8 Stunden bei „klugstreiten“

Variante zusätzlich:

1 „Feuerwehrtag“ mit Wunschthema, wenn es brennt

Auf Wunsch:

Coaching im Anschluss an die 2 Tage per Telefon oder Email

Resonanz- oder Auffrischtage nach 1 bis 2 Monaten

Preise nach Absprache