

Konfliktmanagement und Krisenkompetenz für Manager:innen (Präsenz)

Starker Auftritt – erfolgreiche Rhetorik – überzeugende Medienkompetenz

Unsere Zeit ist geprägt von Unsicherheiten und Veränderungen, die Unternehmens- und Führungskrisen sowie wirtschaftliche, moralische und ethische Herausforderungen mit sich bringen. Entscheidungen stehen zunehmend unter Druck, da sie vielfältige Auswirkungen haben. Im Seminar arbeitest du mit dem renommierten Experten Prof. Dr. Karsten Bredemeier an praxisnahen Konzepten, um in Krisen souverän zu handeln. Du nutzt wirksame Techniken der Konfliktsteuerung mit Fokus auf Krisen-, Transformations- und Risikomanagement. Dabei lernst du, fundierte Entscheidungen zu treffen, Gesprächspartner:innen zu analysieren und Mitarbeiter:innen sicher zu führen. Schärf deine Wahrnehmung, um Täuschungen zu erkennen, Verhandlungen zu meistern und Fehlentscheidungen zu vermeiden. Kombiniere wertebasierte Konfliktanalyse mit strategischer Kommunikationskompetenz, um auch in schwierigen Situationen souverän zu handeln.

Inhalte

Konflikte und Krisen souverän steuern und bewältigen

- Unterschied zwischen Konflikt und Krise: Ursachen, Auslöser und typische Eskalationsmuster.
- Alltagskonflikte vs. Krisensituationen: Wie sich Dynamiken auf Teams, Organisationen und Führung auswirken.
- „Thinking Backwards“ Frühwarnsysteme und Prävention: Konflikte und Krisen frühzeitig erkennen und entschärfen.
- Reflexion eigener Erfahrungen: Herausforderungen aus der Führungspraxis.

Das Konflikt-Seminar mit Prof. Dr. Karsten Bredemeier

Gesprächssteuerung und Deeskalation in schwierigen Situationen

- Empathie und Klarheit: Unsicherheiten richtig adressieren und Verunsicherungen vermeiden.
- Alterozentriertes Zuhören: 4 Dimensionen – analytisch, geduldig, genau, zielfokussiert.
- Statt Frage- nun Appelltechniken: Informationen gezielt aufbereiten und Widerstände überwinden.
- „Working backwards“: Gesprächsstrategien vom Ziel her entwickeln.
- Deeskalation durch Struktur: Argumentationsmuster und zielfokussierte Gesprächsführung unter Druck.
- Erfolgsformel 55 – 38 – 7: Wertefokussierte Interventionen und Glaubwürdigkeit.

Strategische Verhandlungsführung in komplexen Situationen

- Verhandlungspsychologie: Interessen, Motive und Machtspiele erkennen und nutzen.
- Eskalationsstufen steuern: Strategien zur Kontrolle schwieriger Verhandlungsprozesse.
- Harte Verhandlungen meistern: Praxisübungen z. B. für Gespräche mit Betriebsräten oder Gewerkschaften.
- Fremd- und Selbstbild reflektieren: Wahrnehmungsfallen erkennen und gezielt korrigieren.

Täuschungen und Manipulation erkennen und kontern

- Subtile Lügen und Manipulation: Indikatoren für Täuschungen frühzeitig erkennen.
- Professioneller Umgang: Sozio- oder psychopathisch und narzisstisch handelnde Personen/Egomanen identifizieren.
- Psychologische Muster und Red Flags: Verhalten und Körpersprache analysieren und interpretieren.
- „Brave new social world“: Was du von „Influencern“ lernen musst und wovon du besser Abstand nimmst.
- Am Fall trainieren: Analyse realer Gesprächs- und Verhandlungssituationen.

Entscheidungsfindung und Führungswirksamkeit stärken

- Entscheidungsfallen und Denkfehler: Typische Biases in Krisensituationen vermeiden.
- Risikomanagement als Führungsaufgabe: Methoden zur objektiven Beurteilung und Einschätzung.
- Persönliche Resilienz: Reflexion der eigenen Triggerpunkte und Verhaltensmuster in Krisensituationen.
- Psychologie der Führung: Wie Macht, Einfluss und Hierarchien Verhalten und Teams prägen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Mit diesem Seminar

- gewinnst du Souveränität in Konflikt- und Krisensituationen, indem du Frühwarnsysteme einsetzt, Dynamiken erkennst und kritische Situationen rechtzeitig entschärfst.
- beherrschst du effektive Gesprächsführung und Deeskalationstechniken, um schwierige Gespräche klar, empathisch und zielführend zu lenken sowie Widerstände zu überwinden.
- erwirbst du Strategien für erfolgreiche Verhandlungsführung, um Machtspiele zu durchschauen, Eskalationsstufen zu kontrollieren und auch harte Verhandlungen souverän zu meistern.
- schärfst du deine Wahrnehmung für Täuschungen und Manipulationen, indem du subtile Lügen erkennst, psychologische Muster analysierst und manipulative Gesprächspartner:innen sicher konterst.
- stärkst du deine Entscheidungs- und Führungsfähigkeit, indem du typische Denkfehler vermeidest, Resilienz aufbaust und fundierte, wertorientierte Entscheidungen triffst.

Methoden

Impulsvorträge, praxisnahe Simulation schwieriger Gesprächs- und Verhandlungssituationen, Reflektion und Transfer, Gruppendiskussion, Erfahrungsaustausch, das „Bredemeier“-Feedback. Erstellung eines persönlichen Maßnahmen-Masterplans.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte im Top-Management, General Management, HR-Manager:innen, Projektleiter:innen, Changemanager:innen sowie Verantwortliche für Krisen- und Risikomanagement.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

[Impact Management Programm: Strategien – Führung – Kommunikation in Krisen](#)

[CIO Management Excellence Programm](#)

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Karsten Bredemeier

Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier
„Profis arbeiten mit Profis!“. Einer der
gefragtesten Kommunikations-
/Medien- und Verhandlungstrainer im
deutschsprachigen Europa.
Seit mehr als 30 Jahren im Top
Executive Management - sowohl bei
DAX-Unternehmen, KMUs, ... usw.,
auch als Berater auf C-Level.

Vielfacher Gründer.

Honorarprofessor an einer Hochschule
für Ethik, Kommunikation, Innovation
und Strategie.

17 Bücher/ 180 Auflagen in 20
Sprachen > 1.600 Artikel

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Termine

13.-14.08.2026

Mannheim

Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 13.08.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 14.08.2026

12.-13.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Sly Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

01.-02.03.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Sheraton Düsseldorf Airport Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.06.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Porsche Tower by Radisson Stuttgart

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.06.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 15.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.09.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 10.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42051**Teilnahmegebühr****€ 2.190,- zzgl. MwSt.**

€ 2.606,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/42051E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Konfliktmanagement und Krisenkompetenz für Manager:innen (Live-Online)

Starker Auftritt – erfolgreiche Rhetorik – überzeugende Medienkompetenz

Unsere Zeit ist geprägt von Unsicherheiten und Veränderungen, die Unternehmens- und Führungskrisen sowie wirtschaftliche, moralische und ethische Herausforderungen mit sich bringen. Entscheidungen stehen zunehmend unter Druck, da sie vielfältige Auswirkungen haben. Im Seminar arbeitest du mit dem renommierten Experten Prof. Dr. Karsten Bredemeier an praxisnahen Konzepten, um in Krisen souverän zu handeln. Du nutzt wirksame Techniken der Konfliktsteuerung mit Fokus auf Krisen-, Transformations- und Risikomanagement. Dabei lernst du, fundierte Entscheidungen zu treffen, Gesprächspartner:innen zu analysieren und Mitarbeiter:innen sicher zu führen. Schärf deine Wahrnehmung, um Täuschungen zu erkennen, Verhandlungen zu meistern und Fehlentscheidungen zu vermeiden. Kombiniere wertebasierte Konfliktanalyse mit strategischer Kommunikationskompetenz, um auch in schwierigen Situationen souverän zu handeln.

Inhalte

Konflikte und Krisen souverän steuern und bewältigen

- Unterschied zwischen Konflikt und Krise: Ursachen, Auslöser und typische Eskalationsmuster.
- Alltagskonflikte vs. Krisensituationen: Wie sich Dynamiken auf Teams, Organisationen und Führung auswirken.
- „Thinking Backwards“ Frühwarnsysteme und Prävention: Konflikte und Krisen frühzeitig erkennen und entschärfen.
- Reflexion eigener Erfahrungen: Herausforderungen aus der Führungspraxis.

Das Konflikt-Seminar mit Prof. Dr. Karsten Bredemeier

Gesprächssteuerung und Deeskalation in schwierigen Situationen

- Empathie und Klarheit: Unsicherheiten richtig adressieren und Verunsicherungen vermeiden.
- Alterozentriertes Zuhören: 4 Dimensionen – analytisch, geduldig, genau, zielfokussiert.
- Statt Frage- nun Appelltechniken: Informationen gezielt aufbereiten und Widerstände überwinden.
- „Working backwards“: Gesprächsstrategien vom Ziel her entwickeln.
- Deeskalation durch Struktur: Argumentationsmuster und zielfokussierte Gesprächsführung unter Druck.
- Erfolgsformel 55 – 38 – 7: Wertefokussierte Interventionen und Glaubwürdigkeit.

Strategische Verhandlungsführung in komplexen Situationen

- Verhandlungspsychologie: Interessen, Motive und Machtspiele erkennen und nutzen.
- Eskalationsstufen steuern: Strategien zur Kontrolle schwieriger Verhandlungsprozesse.
- Harte Verhandlungen meistern: Praxisübungen z. B. für Gespräche mit Betriebsräten oder Gewerkschaften.
- Fremd- und Selbstbild reflektieren: Wahrnehmungsfallen erkennen und gezielt korrigieren.

Täuschungen und Manipulation erkennen und kontern

- Subtile Lügen und Manipulation: Indikatoren für Täuschungen frühzeitig erkennen.
- Professioneller Umgang: Sozio- oder psychopathisch und narzisstisch handelnde Personen/Egomanen identifizieren.
- Psychologische Muster und Red Flags: Verhalten und Körpersprache analysieren und interpretieren.
- „Brave new social world“: Was du von „Influencern“ lernen musst und wovon du besser Abstand nimmst.
- Am Fall trainieren: Analyse realer Gesprächs- und Verhandlungssituationen.

Entscheidungsfindung und Führungswirksamkeit stärken

- Entscheidungsfallen und Denkfehler: Typische Biases in Krisensituationen vermeiden.
- Risikomanagement als Führungsaufgabe: Methoden zur objektiven Beurteilung und Einschätzung.
- Persönliche Resilienz: Reflexion der eigenen Triggerpunkte und Verhaltensmuster in Krisensituationen.
- Psychologie der Führung: Wie Macht, Einfluss und Hierarchien Verhalten und Teams prägen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Mit diesem Seminar

- gewinnst du Souveränität in Konflikt- und Krisensituationen, indem du Frühwarnsysteme einsetzt, Dynamiken erkennst und kritische Situationen rechtzeitig entschärfst.
- beherrschst du effektive Gesprächsführung und Deeskalationstechniken, um schwierige Gespräche klar, empathisch und zielführend zu lenken sowie Widerstände zu überwinden.
- erwirbst du Strategien für erfolgreiche Verhandlungsführung, um Machtspiele zu durchschauen, Eskalationsstufen zu kontrollieren und auch harte Verhandlungen souverän zu meistern.
- schärfst du deine Wahrnehmung für Täuschungen und Manipulationen, indem du subtile Lügen erkennst, psychologische Muster analysierst und manipulative Gesprächspartner:innen sicher konterst.
- stärkst du deine Entscheidungs- und Führungsfähigkeit, indem du typische Denkfehler vermeidest, Resilienz aufbaust und fundierte, wertorientierte Entscheidungen triffst.

Methoden

Impulsvorträge, praxisnahe Simulation schwieriger Gesprächs- und Verhandlungssituationen, Reflektion und Transfer, Gruppendiskussion, Erfahrungsaustausch, das „Bredemeier“-Feedback. Erstellung eines persönlichen Maßnahmen-Masterplans.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte im Top-Management, General Management, HR-Manager:innen, Projektleiter:innen, Changemanager:innen sowie Verantwortliche für Krisen- und Risikomanagement.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

**Prof. Dr. Karsten Bredemeier**

Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier
„Profis arbeiten mit Profis!“. Einer der
gefragtesten Kommunikations-
/Medien- und Verhandlungstrainer im
deutschsprachigen Europa.
Seit mehr als 30 Jahren im Top
Executive Management - sowohl bei
DAX-Unternehmen, KMUs, ... usw.,
auch als Berater auf C-Level.

Vielfacher Gründer.

Honorarprofessor an einer Hochschule
für Ethik, Kommunikation, Innovation
und Strategie.

17 Bücher/ 180 Auflagen in 20
Sprachen > 1.600 Artikel

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Starttermine

06.-07.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 06.07.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 07.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42053

Teilnahmegebühr

€ 2.190,- zzgl. MwSt.

€ 2.606,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42051

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de