# Power-Workshop: Konfliktlösung durch Mediationsmethoden

## Intensives Coaching für alle Konfliktlöser:innen

Konflikte haben viele Auslöser. Ständige Veränderungen in der Organisation verunsichern die Menschen. Diese Verunsicherung erhöht das Konfliktpotential. Auch die Kommunikation in den sozialen Medien verringert die Toleranz und führt zu mehr Konflikten. Es gibt noch weitere Gründe für das steigende Konfliktpotential. Wirst du aufgrund deiner Erfahrungen, Betriebszugehörigkeit und sozialen Kompetenzen oft zur Konfliktbearbeitung und Schlichtung herangezogen? In diesem Seminar machst du deine unbewussten Kompetenzen in der Konfliktbearbeitung bewusst. Du lernst die Theorien zur Entstehung von Konflikten, die Konfliktebenen und Werkzeuge im Umgang mit Konflikten. Zudem sammelst du in Gruppenarbeit Erfahrungen zur Bedeutung der persönlichen Haltung in der Rolle der Konfliktlösenden.

## Inhalte

**Die Grundhaltung der Konfliktlöser:in**
- Bin ich Schiedsperson oder Richter:in, etc.?
- Unterstütze ich bei der Lösung eines Konfliktes? Bin ich neutral und ohne eigene Bewertung?
- Wer trägt die Verantwortung für die Lösung?

**Der Umgang mit möglichen Rollenkonflikten der Konfliktlöser:in**
- Welche Rollen habe ich im Unternehmen inne?
- Was sind die Herausforderungen der jeweiligen Rolle, wenn ich zur Konfliktlösung herangezogen werde?
- Wie gehe ich damit um?

**Konflikte einstufen und die Bedeutung der Einstufung vor der Bearbeitung des Konfliktes**
- Erkennen, welche Konfliktebene vorliegt.
- Aus der Einstufung das optimale Vorgehen festlegen.
- Eigene Grenzen erkennen und einhalten.

**Arbeitsbündnisse für die Bearbeitung von Konflikten schließen**
- Als Konfliktlöser:in eine offene, vertrauensvolle Arbeitsebene herstellen und halten.
- Einen Raum von Vertrauen und Transparenz für die Streitparteien schaffen.

**Basismethoden in der Kommunikation, speziell im Hinblick auf Konfliktlösung**
- Aktives Zuhören.
- Paraphrasieren.
- Loopen.
- Spiegeln.

**Praxistaugliche und pragmatische Methoden zur Konfliktlösung**
- Geeignete Kommunikationsmethoden.
- Schema der Bearbeitung von Konfliktlösungen.
- Windows 1, Windows 2 Methode.
- Von der Position zum gemeinsamen Interesse.
- Vom gemeinsamen Interesse zur gemeinsamen Lösung.
- Worst Alternative to a Negotiated Agreement (WATNA), Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA).

**Den Abschluss der Konfliktlösung nachhaltig erfolgreich zu gestalten**
- Die Parteien unterstützen bei der Formulierung des „Vertrages“.
- Den „Vertragsschluss“ würdigen.
- Mögliche Meilensteine im Vertrag überwachen.

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

- Du stärkst Deine Kompetenz und Dein Selbstvertrauen im Umgang mit Konflikten.
- Du verfeinerst Deine individuellen Ansätze und erlernst neue, effektive Methoden.
- Du vertiefst Dein Wissen über die Entstehung von Konflikten und die verschiedenen Ebenen von Konflikten.
- Du lernst, Theorien und Tools direkt anzuwenden, die im Umgang mit Konflikten hilfreich sind.
- Du erfährst, wie Du in der Rolle des Konfliktlösenden agieren kannst und welche persönliche Haltung dabei wichtig ist.
- Du verbesserst Deine Kommunikationsfähigkeiten und Deine Fähigkeit, in schwierigen Situationen ruhig und lösungsorientiert zu bleiben.

## Methoden

Trainer:in-Impulse und Input, Einzelarbeit, Gruppenarbeit.

Im Fokus stehen die Erprobungen an Fallbeispielen der Teilnehmenden oder des:der Trainers:in, und Reflexionsschleifen.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte und alle, die zur Bearbeitung und Schlichtung eines Konflikts herangezogen werden. Dieses Seminar ist für jede Hierarchieebene und jede Funktion geeignet.

## 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




## Referent:in

**Harald Hildwein**
Für mich sind die Menschen und ihre Beziehungen das, was zählt.
Meine Neugier auf Menschen motiviert zu meiner Arbeit und in



meinem Beruf kann ich Menschen unterstützen - gleich wohin ihr Weg auch gehen wird.
Durch meine Lebenserfahrung und meine vielfältige Berufserfahrung ist es mir möglich, auf jede:n individuell einzugehen, unabhängig von meiner jeweiligen Rolle als Trainer, Teamcoach, Coach oder Mediator.

## Deine Vorteile im Überblick

**Open Badges**
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

**Kleine Gruppe – großer Lernerfolg**
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

**Rundum versorgt**
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

**Alle Lernmaterialien auf einen Blick**
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Präsenz

3 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

### Termine & Orte

**02.-04.02.2027**
München
**Veranstaltungsort**
Holiday Inn München Westpark

**Tage & Uhrzeit**
Dienstag, 02.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 04.02.2027
08:30 Uhr - 15:00 Uhr

**01.-03.06.2027**
Düsseldorf
**Veranstaltungsort**
Novotel City West

**Tage & Uhrzeit**
Dienstag, 01.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 02.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.06.2027
08:30 Uhr - 15:00 Uhr

**21.-23.09.2027**
Hamburg
**Veranstaltungsort**
Novotel Hamburg Alster

**Tage & Uhrzeit**
Dienstag, 21.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.09.2027
08:30 Uhr - 15:00 Uhr

**02.-04.11.2027**
Frankfurt a. M.
**Veranstaltungsort**
Novotel Frankfurt City

**08.-10.12.2027**
Berlin
**Veranstaltungsort**
Hotel MOA Berlin

**09.-11.02.2028**
Stuttgart
**Veranstaltungsort**
Parkhotel Messe-Airport

| Tage & Uhrzeit | Tage & Uhrzeit | Tage & Uhrzeit |
|---|---|---|
| Dienstag, 02.11.2027 | Mittwoch, 08.12.2027 | Mittwoch, 09.02.2028 |
| 09:00 Uhr - 17:00 Uhr | 09:00 Uhr - 17:00 Uhr | 09:00 Uhr - 17:00 Uhr |
| Mittwoch, 03.11.2027 | Donnerstag, 09.12.2027 | Donnerstag, 10.02.2028 |
| 09:00 Uhr - 17:00 Uhr | 09:00 Uhr - 17:00 Uhr | 09:00 Uhr - 17:00 Uhr |
| Donnerstag, 04.11.2027 | Freitag, 10.12.2027 | Freitag, 11.02.2028 |
| 08:30 Uhr - 15:00 Uhr | 08:30 Uhr - 15:00 Uhr | 08:30 Uhr - 15:00 Uhr |

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42627**

## Teilnahmegebühr

**€ 1.880,- zzgl. MwSt.**
€ 2.237,20 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 Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42627
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.