

Konfliktmanagement für Marketing und Produktmanagement (Präsenz)

Trainiere, Konfliktpotenzial zu erkennen und Konflikte erfolgreich aufzulösen

In Marketing und Produktmanagement arbeitest du in deiner Schnittstellenfunktion stets im Zentrum unterschiedlicher Interessen. Konfliktmanagement gehört deshalb zu deinem Arbeitsalltag. In diesem Workshop gewinnst du mehr Klarheit, inneren Abstand und Lösungsideen zu potenziellen Konfliktsituationen. Du trainierst hilfreiche Techniken und bekommst mehr Souveränität. So kannst du zukünftig noch besser auf schwierige Situationen reagieren, diese konstruktiver steuern und gewinnbringend für alle Beteiligten lösen.

Inhalte

Grundlagen

- Ursachen, Funktionen und Auswirkungen von Konflikten.
- Stadien der Konfliktenwicklung.
- Gruppen- und Rollenkonflikte in Produktmanagement und Marketing.
- Psychologische Grundlagen.
- Konfliktanalyse.

Konfliktarten und menschliche Konflikttypen

- Erscheinungsformen und Erkennungsmerkmale von Konflikten.
- Die Konflikt-Arena.
- Konfliktarten und wo sie im Alltag von Marketing und Produktmanagement auftauchen.
- Menschliche Konflikttypen: Merkmale, Bedürfnisse und Verhaltensweisen.

Techniken zur Vorbeugung von Konflikten

- Aktiv zuhören.
- Ich-/Du-Botschaften.
- Feedbackregeln.
- Harvard Negotiation Concept.

Methoden und Strategien zur Konfliktbearbeitung

- Konflikt-Eisberg.
- Das Drei-Phasen-Modell.
- Konflikte gemeinsam klären.
- Wirkung von Weichmachern und Reizformulierungen.
- Widerstände rhetorisch auflösen.
- Die positive Wirkung der Körpersprache.

Konfliktlösung

- Konfliktlösungsverhalten – wie du Win-Win-Lösungen erzielst.
- 10 Schritte zur Konfliktlösung in Marketing und Produktmanagement.
- Leitfaden zur kooperativen Konfliktklärung – ALPHA.
- Deeskalationsstrategien.

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

- Techniken in schwierigen Gesprächssituationen.
- Umgang mit persönlichen Angriffen.
- Überbringen von negativen Nachrichten.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erfährst, wie du an den Schnittstellen von Marketing und Produktmanagement entstehende Konflikte rechtzeitig erkennst und im Rahmen einordnest.
- Du übst Methoden, um typischen Konflikten im Arbeitsbereich Marketing und Produktmanagement rechtzeitig vorzubeugen.
- Du lernst hilfreiche Techniken und Schritte, um klassische Konflikte im Marketing- und Produktmanagement kooperativ zu steuern und zu lösen.
- Du kommst Konfliktmustern von dir und deinen potenziellen Konfliktpartner:innen wertschätzend auf die Spur.
- Du analysierst bei Bedarf einen eigenen Konflikt aus deinem Berufsalltag und bekommst Handwerkszeug, ihn noch besser zu steuern.

Wichtig: Bitte beobachte im Vorfeld in deinem Arbeitsalltag (potenzielle) Konfliktsituationen. Gerne kannst du auch einen eigenen Konflikt mitbringen, an dem du dich weiterentwickelst.

Methoden

Input, Kleingruppenarbeit, Übungen, Selbstreflexion, Plenumsdiskussion, Brainstorming, Erfahrungsaustausch, Simulation bzw. kollegiale Beratung.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Produktmanagement, Kommunikation und PR/Öffentlichkeitsarbeit sowie Scrum Master, Projektleitung und Product Owner.

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



Doris Friedl

Menschen in beruflichen Veränderungsprozessen zu begleiten, sie bei Entscheidungen professionell zu unterstützen und gemeinsam Ziele zu entwickeln, die sich nachhaltig in ihren Alltag integrieren lassen – das ist meine Passion.

Als zertifizierte systemische Coachin, Organisationsentwicklerin und Trainerin mit österreichischen Wurzeln verbinde ich 25 Jahre Erfahrung im Personal- und Operationsmanagement internationaler, dynamisch wachsender Unternehmen mit meiner Coachingexpertise. Davon habe ich 15 Jahre als Führungskraft gearbeitet.

Empathisches Zuhören sowie lösungsorientiertes, vernetztes Denken bilden die Grundlage meiner Arbeit.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.10.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.10.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 09.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

11.-12.05.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 11.05.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 12.05.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7349

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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 Anmelde-möglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7349

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

Konfliktmanagement für Marketing und Produktmanagement (Live-Online)

Trainiere, Konfliktpotenzial zu erkennen und Konflikte erfolgreich aufzulösen

In Marketing und Produktmanagement arbeitest du in deiner Schnittstellenfunktion stets im Zentrum unterschiedlicher Interessen. Konfliktmanagement gehört deshalb zu deinem Arbeitsalltag. In diesem Workshop gewinnst du mehr Klarheit, inneren Abstand und Lösungsideen zu potenziellen Konfliktsituationen. Du trainierst hilfreiche Techniken und bekommst mehr Souveränität. So kannst du zukünftig noch besser auf schwierige Situationen reagieren, diese konstruktiver steuern und gewinnbringend für alle Beteiligten lösen.

Inhalte

Grundlagen

- Ursachen, Funktionen und Auswirkungen von Konflikten.
- Stadien der Konfliktenwicklung.
- Gruppen- und Rollenkonflikte in Produktmanagement und Marketing.
- Psychologische Grundlagen.
- Konfliktanalyse.

Konfliktarten und menschliche Konflikttypen

- Erscheinungsformen und Erkennungsmerkmale von Konflikten.
- Die Konflikt-Arena.
- Konfliktarten und wo sie im Alltag von Marketing und Produktmanagement auftauchen.
- Menschliche Konflikttypen: Merkmale, Bedürfnisse und Verhaltensweisen.

Techniken zur Vorbeugung von Konflikten

- Aktiv zuhören.
- Ich-/Du-Botschaften.
- Feedbackregeln.
- Harvard Negotiation Concept.

Methoden und Strategien zur Konfliktbearbeitung

- Konflikt-Eisberg.
- Das Drei-Phasen-Modell.
- Konflikte gemeinsam klären.
- Wirkung von Weichmachern und Reizformulierungen.
- Widerstände rhetorisch auflösen.
- Die positive Wirkung der Körpersprache.

Konfliktlösung

- Konfliktlösungsverhalten – wie du Win-Win-Lösungen erzielst.
- 10 Schritte zur Konfliktlösung in Marketing und Produktmanagement.
- Leitfaden zur kooperativen Konfliktklärung – ALPHA.
- Deeskalationsstrategien.

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

- Techniken in schwierigen Gesprächssituationen.
- Umgang mit persönlichen Angriffen.
- Überbringen von negativen Nachrichten.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erfährst, wie du an den Schnittstellen von Marketing und Produktmanagement entstehende Konflikte rechtzeitig erkennst und im Rahmen einordnest.
- Du übst Methoden, um typischen Konflikten im Arbeitsbereich Marketing und Produktmanagement rechtzeitig vorzubeugen.
- Du lernst hilfreiche Techniken und Schritte, um klassische Konflikte im Marketing- und Produktmanagement kooperativ zu steuern und zu lösen.
- Du kommst Konfliktmustern von dir und deinen potenziellen Konfliktpartner:innen wertschätzend auf die Spur.
- Du analysierst bei Bedarf einen eigenen Konflikt aus deinem Berufsalltag und bekommst Handwerkszeug, ihn noch besser zu steuern.

Wichtig: Bitte beobachte im Vorfeld in deinem Arbeitsalltag (potenzielle) Konfliktsituationen. Gerne kannst du auch einen eigenen Konflikt mitbringen, an dem du dich weiterentwickelst.

Methoden

Input, Kleingruppenarbeit, Übungen, Selbstreflexion, Plenumsdiskussion, Brainstorming, Erfahrungsaustausch, Simulation bzw. kollegiale Beratung.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Produktmanagement, Kommunikation und PR/Öffentlichkeitsarbeit sowie Scrum Master, Projektleitung und Product Owner.

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



Doris Friedl

Menschen in beruflichen Veränderungsprozessen zu begleiten, sie bei Entscheidungen professionell zu unterstützen und gemeinsam Ziele zu entwickeln, die sich nachhaltig in ihren Alltag integrieren lassen – das ist meine Passion.

Als zertifizierte systemische Coachin, Organisationsentwicklerin und Trainerin mit österreichischen Wurzeln verbinde ich 25 Jahre Erfahrung im Personal- und Operationsmanagement internationaler, dynamisch wachsender Unternehmen mit meiner Coachingexpertise. Davon habe ich 15 Jahre als Führungskraft gearbeitet.

Empathisches Zuhören sowie lösungsorientiertes, vernetztes Denken bilden die Grundlage meiner Arbeit.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.03.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

16.-17.09.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 17.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33449

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7349

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