

FADZ-SEMINAR

## Gespräche sicher führen Konfliktklärung mit Methode



### Beschreibung:

Gespräche, auch kritische Natur, sind normaler Bestandteil des Unternehmensalltags. Wo Menschen sich für ihre Ziele engagieren, ihre Meinungen äußern und für ihre Überzeugungen eintreten, entstehen ganz selbstverständlich auch Konflikte. Dazu gehören Gespräche zur Klärung unterschiedlicher Positionen und Ziele beim **Mitarbeitergespräch ebenso wie Eskalationsgespräche im laufenden Kundenprojekt oder auch in der Verhandlung mit Lieferanten.**

Proaktiv und methodisch geführte Konfliktgespräche sind ein wichtiges Instrument zur Klärung, denn sie machen Handlungsfelder offensichtlich, helfen, neue Perspektiven einzunehmen, sorgen für Bewegung und erfordern klare und wirksame Entscheidungen.

Lernen Sie, mit kritischen Gesprächssituationen proaktiv und systematisch umzugehen. Nutzen Sie Ihre Konfliktfähigkeit, um aus der Reibung Energie zu schöpfen. So können Sie Herausforderungen gemeinsam meistern und dauerhaft vertrauensvoll, sicher und souverän zusammenarbeiten. **Fakt ist**, wer Konflikte empathisch und sicher klären kann, erwirbt sich ein großes Vertrauen bei seinen Mitarbeitern, Kunden und Partnern.

### Ziel | Zielgruppe:

Ziel des 1-tägigen Seminars ist es, in praktischen Übungseinheiten zu lernen, wie Sie ein Gespräch vorbereiten und mit einem roten Faden Ihre Themen auf den Punkt bringen.

Zielgruppe sind alle, die Gespräche strukturiert führen und mit positivem Ergebnis abschließen möchten. Die Methoden sind gleichermaßen für Personalgespräche wie für kritische Kunden- oder Lieferantengespräche anwendbar. Die Gruppengröße liegt bei mindestens 6, max. 10 Teilnehmern.

### Im Seminar trainieren Sie...

...in aufeinander aufbauenden Modulen wirksame Methoden und Strukturen für Ihre individuelle Gesprächsführung. Dazu gehören die bekannten Fragetechniken, eine professionelle Gesprächsstruktur sowie die Kunst des Zu- und Hinhörens. Im Praxisteil üben Sie die Vorbereitung konkreter Gesprächssituationen und wie Sie im Gespräch mit einem roten Faden Ihre Themen auf den Punkt bringen.

- Gefühle erkennen und widerspiegeln
- Das Wesentliche erkennen und klären
- Die Kunst des Zuhörens und Hinhörens
- Die **W.I.E.V. - Methode**
- Fragen souverän anwenden

## Der Referent:



**Oliver Groß** ist Trainer aus Leidenschaft. Seit 1993 beschäftigt er sich mit dem Thema wertorientierte Rhetorik, Kommunikation und Führung.

Er ist an Universitäten als Lehrbeauftragter aktiv, trainiert Wissenschaftler, Führungskräfte, Unternehmerinnen und Unternehmer und blickt auf weit über 1.000 Seminare, Webinare, Vorträge und Mentorings zurück.

## Infos zum Seminar

Termin nach Absprache, bitte fragen Sie uns an.  
8 Uhr 30 – 17 Uhr (Einlass ab 8 Uhr)

MACHBAR | Laurenzstraße 2 | 96215 Lichtenfels

Für Mitglieder des FADZ-Wirtschaftsverband e.V.  
beträgt der Preis für das Seminar

450,00 € p.Pers. + MWSt inkl. Verpflegung

Für Nichtmitglieder beträgt der Preis für das Seminar  
690,00 € p.Pers. + MWSt inkl. Verpflegung



## Anmeldung

Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl bitten wir um Ihre frühzeitige Anmeldung per E-Mail an [info@fadz-wirtschaft.de](mailto:info@fadz-wirtschaft.de).

Teilnehmer \_\_\_\_\_

Unternehmen \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ,Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten beim FADZ Wirtschaftsverband gespeichert werden und ich auch zukünftig Informationen zu Veranstaltungen erhalte.

Ich bin damit einverstanden, dass während des Workshops Bild- und Videoaufnahmen erstellt werden, die auch für die Öffentlichkeitsarbeit des FADZ Wirtschaftsverbands verwendet werden.

Datum, Stempel, Unterschrift \_\_\_\_\_

Bei Minderjährigen Unterschrift des Erziehungsberechtigten