



KONFLIKTMANAGEMENT

für Vertrieb & Führungskräfte

Bei menschlichen Begegnungen entstehen aufgrund unterschiedlicher Bedürfnisse, Interessen und Erwartungen Meinungsverschiedenheiten, Spannungen oder auch Konflikte.

Zwischenmenschliche Differenzen sind nicht zu verhindern und nicht immer leicht zu lösen. Dennoch führen sie zu Innovationen, Veränderungen und somit zu positiven Weiterentwicklungen, wenn es gelingt, sich konstruktiv mit ihnen auseinanderzusetzen.

INHALTE

THEMEN & SCHWERPUNKTE

- Konflikte als Chance wahrnehmen
- Überprüfung der eigenen Einstellung gegenüber Konflikten
- Reduzierung der Konflikte im Unternehmen sowie gegenüber Kunden
- Techniken zur Konfliktlösung
- persönliches Verhalten im Konflikt und deren Deutung

UMFANG UND DAUER

2 x 3 Stunden im Einzeltraining

IHRE INVESTITION

125,00 € (zzgl. 19% USt.) pro Zeitstunde

NUTZEN FÜR DEN ANWENDER

Durch frühzeitiges Erkennen kritischer Situationen können diese konstruktiv bearbeitet und somit Beziehungen nachhaltig verbessert werden. Sie lernen, Kommunikationstechniken effizient einzusetzen, um auch in angespannten Situationen konstruktive Gespräche zu führen und steigern damit systematisch Ihre Konfliktlösekompetenz.

NUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN

- Abbau konfliktbelasteter Beziehungen im Unternehmen oder mit Kunden
- langfristiger Aufbau einer gesunden Konfliktkultur
- Bindungsaufbau der Mitarbeiter an die Firma durch soziale Maßnahmen
- Stressreduktion durch konfliktneutrales Betriebsklima

KONTAKT



Christian Berndt
Bergmannstraße 3
47475 Kamp-Lintfort



0163 43 11 034



c.berndt@berndt-coaching.de



www.berndt-coaching.de

