



# L.U.N.A. - Zielführende Klärung von Unternehmenskonflikten



Operatives Konfliktmanagement für  
Führungskräfte und beratende Berufe

[www.luna-adr.de](http://www.luna-adr.de)

Impuls-Workshop/Seminar mit Zertifikat

ASCENSO Business Executive Programm

# L.U.N.A. - Zielführende Klärung von Unternehmenskonflikten

**3**  
Tage

**2**  
Trainer

**25 h**  
Fortbildung

**1.750,- €**  
Kosten\*

## Seminarziele

Die Seminarteilnehmer:innen werden befähigt, die Risikorelevanz interner und externer Unternehmenskonflikte für eine erfolgreiche Unternehmensführung verlässlich einzuschätzen, und erwerben professionelle Einsichten und Kompetenzen zu einer belastbaren Konfliktklärung in Unternehmen.

## Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände und Führungskräfte/Funktionsträger von Unternehmen sowie beratende Berufsgruppe

## Seminarinhalte

Vormittag (1. Tag)	Nachmittag (1. Tag)
<p><b>Stand des Konfliktmanagement in deutschen Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Begrüßung der Seminarteilnehmer:innen an der „Wirkungsstätte“ von Ramon LluLL</li> <li>✓ Konzeption des STZ-Workshop-Seminars zum operativen Konfliktmanagement</li> <li>✓ Unternehmenskonflikte – Analyse und Diskussion eines alltäglichen „Phänomens“</li> <li>✓ L.U.N.A.- Kompetenz- und Verfahrenskonzept zur nachhaltigen Konfliktklärung</li> </ul>	<p><b>Konflikte und Konfliktdynamiken im Kontext der Unternehmensführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Konflikte als operative und strategische Unternehmensrisiken</li> <li>✓ Konfliktlandschaft in der Praxis einer zielgerichteten Unternehmensführung</li> <li>✓ (Verborgene) Antreiber einer Konflikteskalation und deren Dynamik</li> <li>✓ Konfliktverhalten und Persönlichkeitstypen in Unternehmen</li> </ul>
Vormittag (2. Tag)	Nachmittag (2. Tag)
<p><b>Professionelles Zuhören als Schlüsselkompetenz zur Konfliktklärung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Wünsche, Bedürfnisse, Interessen und Ziele im „Inselmodell“ der Psychologie</li> <li>✓ Haltung entscheidet: Zuhören, um zu verstehen - nicht, um zu antworten!</li> <li>✓ Differenziertes Zuhören und Umgang mit Missverständnissen</li> <li>✓ Proaktives Zuhören zur Identifikation der maßgeblichen Konflikt-/Risikotreiber</li> <li>✓ Analyse von Kommunikationssperren und deren Überwindung</li> </ul>	<p><b>Über professionelles Verhandeln zur zielführenden Streitbeilegung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Psychologische Erfolgs- und Misserfolgskriterien in der Verhandlungspraxis</li> <li>✓ Win-Win-Lösungen durch zielführende Angebote: Wer sich bewegt, gewinnt!</li> <li>✓ „Kopfkino“ entscheidet: Verbündete im Inneren Team suchen und gewinnen!</li> <li>✓ Professionelle Vorbereitung komplexer Verhandlungen</li> <li>✓ Rationalitätsfallen in Verhandlungen erkennen und vermeiden</li> </ul>

## Abendprogramm am 2. Tag im „Real Club Náutico“

Erfahrungsbericht aus der SAP-Praxis des operativen Konfliktmanagements mit Diskussion

Gesprächspartner (angefragt):  
Jürgen Briem  
SAP-Experte zum Thema Konfliktmanagement  
Initiator und Mitbegründer des RTMKM

### Vormittag (3. Tag)

#### Nachhaltige Ergebnissicherung für die erarbeitete Konfliktklärung/-lösung

- ✓ Kennzeichen von stabilen und instabilen Verhandlungs- und Konfliktlösungen
- ✓ Grundpfeiler des Vertrauens und erfolgreiche Vertrauens-/Beziehungsarbeit
- ✓ Resiliente Stakeholder-Beziehungen und nachhaltiger Unternehmenserfolg
- ✓ IDW-PS 981: Konfliktmanagement als Baustein der Risiko-/Compliance-Kultur
- ✓ Rückspiegel: Kompetenzgewinn für eine erfolgreiche Unternehmensführung

### Nachmittag (3. Tag)

#### „Planspiel“ aus der Unternehmenspraxis zum operativen Konfliktmanagement



## Der Veranstaltungsort in Palma de Mallorca:

