

Seminar Nr. 29-19

## Kühler Kopf bei Konflikten

Rhetorische und psychologische Strategien zur konstruktiven Konfliktlösung

### Sonstige Themen

- Inhalte:** Auch bei einer noch so guten Planung und Leistungsbeschreibung lassen sich Bauablaufstörungen nicht immer verhindern. Sei es, dass sich Gewerke verzögern, die Leistungen nicht vereinbarungsgemäß ausgeführt werden oder der Nutzer plötzliche Änderungswünsche vorbringt. Somit kann es zu Spannungen, Konflikten und Ärger mit den am Bau beteiligten Firmen kommen. Gerade als Bau- und Projektleiter gilt es hier mit einer konstruktiven Konfliktlösung die Beziehung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, so wie dem Nutzer nachhaltig zu fördern. Das folgende Seminar bietet rhetorische Tipps und verhaltenspsychologische Hinweise für eine konfliktarme Kommunikation bei Bauprojekten. Methodisch ist ein kontinuierlicher Wechsel von theoretischen Überlegungen (Lehrvortrag, Diskussion) und praktischen Übungen vorgesehen. Die Teilnehmer sind gebeten eigene Fallbeispiele/ Konfliktsituation aus dem beruflichen Kontext einzubringen.
- Termine:** 20.05.2019, 08:45 - 16:30 Uhr, Wiesbaden
- Ort:** Seminarraum 2  
Ingenieurkammer Hessen  
Abraham-Lincoln-Straße 44  
65189 Wiesbaden
- Referenten:** Holger Sucker
- Fortbildung:** 8 UE à 45 Minuten für Bauvorlageberechtigte
- Kosten:** Mitglieder: 226,10 € (190,00 € + MwSt.)  
Nichtmitglieder: 285,60 € (240,00 € + MwSt.)
- Anmeldeschluss:** 12.05.2019

Seminar Nr. 29-19

## **Kühler Kopf bei Konflikten**

Rhetorische und psychologische Strategien zur konstruktiven  
Konfliktlösung

Sonstige Themen

### **Tagesprogramm am 20.05.2019**

Tagungsort: Seminarraum 2, Ingenieurkammer Hessen, Abraham-Lincoln-Straße 44, 65189  
Wiesbaden

08:45 - 09:00 **Begrüßung/Anmeldung/Organisatorisches**  
Referent: Holger Sucker

09:00 - 10:30 **Einsicht in das Wesen und die Entstehungsweisen von Konflikten**  
**Möglichkeiten der Konfliktvorbeugung**

10:30 - 10:45 **Kaffeepause**

10:45 - 12:15 **Verhaltensregeln im positiven Umgang zwischen Mitarbeitern, Kollegen**  
**und Kunden**  
**Erarbeitung von Konfliktlösungsstrategien an Hand alltagsbezogenen**  
**Fallbeispielen**

12:15 - 13:15 **Mittagspause**

13:15 - 14:45 **Hinweise zum Umgang mit "schwierigen" Charaktertypen (hyperkritisch**  
**unberechenbar, rechthaberisch, cholerisch)**  
**Persönliche Angriffe souverän abwehren und verhaltenspsychologisch**  
**klug auflösen**

14:45 - 15:00 **Kaffeepause**

15:00 - 16:30 **Hinweise zum Umgang mit letztlich unlösbaren Konflikten (Eigenen**  
**Stress, Frust und Ärger wirksam abbauen)**