



Kontakt:

Innotemis GmbH
BayTech Akademie
Petershauser Str. 6
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4
Fax: 081 37 99 85 9 50
kundenservice@baytech.de
www.baytech.de

Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung „gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen.

Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter www.baytech.de anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten.

Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr.

Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht.

Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

Datenschutzerklärung: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Konflikt als Chance: Methoden-Workshop für den Umgang mit Konflikten

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsempfänger:

Firma

Straße, Hausnummer (Postfach)

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

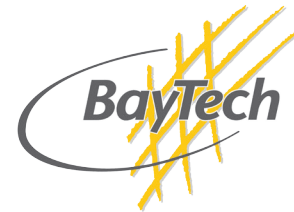
Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

MANAGEMENT



Konflikt als Chance: Methoden-Workshop für den Umgang mit Konflikten





Konflikt als Chance: Methoden-Workshop für den Umgang mit Konflikten

THEMENGEBIETE

Aufbauend auf Grundlagenkenntnissen der Konflikt-Theorie vermittelt dieser Workshop Methoden für die Vermeidung und den konstruktiven Umgang mit Konflikten: Wege zurück zum Dialog, Kommunikations-Strategien für konfliktgeladene Settings, was ist ein Perspektivenwechsel und welche Deeskalations-Methoden gibt es?

- Zusammenfassung Konflikt-Theoretischer Grundlagen (Inhalte Workshop I).
- Die Kunst des Zuhörens -> verstehen lernen.
- Perspektivenwechsel als Grundlage der Deeskalation.
- Positionen des Konflikt-Partners verstehen lernen.
- Methoden deeskalierender Kommunikation.
- Kommunikation auf der Metaebene.

Wichtige Informationen

Ihr Referent: Christian Hoffmeister
Dauer des Workshops: 1 Tag

ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Sie lernen Positionen von Interessen zu unterscheiden.
- Sie verstehen die Bedeutung des Perspektivenwechsels als wichtige Voraussetzung jeder Deeskalation.
- Sie sind in der Lage, Ihre Mitmenschen besser zu verstehen, können Konflikt dynamiken einschätzen und mit ihnen umgehen.
- Sie verstehen, dass Sie es in ihrer Hand (besser: in Ihrer Sprache) liegt, Streit konstruktiv zu lösen.
- Sie lernen, Konflikte erst gar nicht entstehen zu lassen.

Vorteile

- Sie gewinnen in Ihrem privaten wie beruflichen Umfeld an Wertschätzung und Akzeptanz.
- Sie finden besseren Zugang zu Ihren Mitarbeitern, Vorgesetzten, Freunden und Familienmitgliedern.
- Sie lernen, Dinge die Ihnen wichtig sind, leichter zu erreichen.
- Sie können Ihren Mitmenschen vorurteilsfreier begegnen.
- Sie lernen, Konflikte als Chance zu verstehen, Dinge konstruktiv zu verändern.
- Sie lernen, das Verhalten von Menschen von einer Metaebene aus zu betrachten.

Zielgruppe

- Geschäftsführer, Vorstände, Führungskräfte aus technischen, naturwissenschaftlichen Bereichen sowie der IT
- Personalverantwortliche und Projektmanager
- Freiberufler, Unternehmer und Rechtsanwälte
- Menschen, die in Verbänden und Parteien tätig sind.
- Max. 12 TN

INHALTE

Unterschiedliche Positionen sind - oberflächlich betrachtet - die Grundlage von Konflikten. Doch was verbirgt sich hinter den eingenommenen Positionen, was führt zur Verhärtung? Was können Sie tun, um zu einem konstruktiven Dialog zurückzufinden in dem es möglich ist, die Kraft auf die Konflikt-Lösung zu verlagern, weg vom Streit an sich? Wie lernen Sie die Positionen des Gegenübers zu verstehen und umgekehrt? Welche Bedeutung hat ein Perspektivenwechsel bei der Lösung und für die Vermeidung von Konflikten?

Der Schwerpunkt dieses Workshops ist das Erleben der Wirkung von konfliktvermeidender und deeskalierender Kommunikation an vielen praktischen Beispielen, sowie das Erlernen der Methoden konstruktiver Kommunikation.

Inhouse-Training

Wir bieten diesen Workshop auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.