

Konfliktmanagement im Einkauf

NUTZEN

Sie lernen, wie man Konflikte mit technischen Abteilungen oder Lieferanten erkennt, analysiert und löst. Außerdem lernen Sie, welche verschiedenen Konfliktarten existieren können, wie man mit ihnen umgeht und wie man Konfliktklärungsgespräche zielgerichtet vorbereitet und überzeugend führt.

INHALTE

Warum innerbetriebliche Konflikte vorprogrammiert sind

- Wesentliche innerbetriebliche Konfliktursachen
- Typische Konflikte zwischen Kollegen
- Warum die Zusammenarbeit sich oft schwierig gestaltet
- Blick durch den Spiegel: Wie Sie von anderen gesehen werden

Konflikte erkennen, verstehen und analysieren

- Konfliktarten im Unternehmen
- Ursachen und Anzeichen von Konflikten
- Konfliktebenen erkennen und verstehen
- Wie man fremde und eigene Konflikte analysiert.
- Konfliktlösungsgespräche richtig vorbereiten
- BEST PRACTICE CHECKLISTE zur Analyse von Konflikten

Wie Konflikte partnerschaftlich gelöst werden

- Best-Practice-Stufenplan zur partnerschaftlichen Lösung von sachorientierten und persönlichen Konflikten
- Wie man verfahrenere oder totgelaufene Situationen aufricht
- Wirkungsvolles und aggressionsfreies Sprechen
- Methoden zum Umgang mit schwierigen Partnern

Wenn alles nicht hilft: Durch gezielte Eskalation den Konflikt lösen

- Einbeziehung der nächsten Hierarchieebene: Eigentor, der Weg ins Aus oder geschickter Schachzug?
- Mit ungewöhnlichen Methoden aus „Feinden“ Freunde machen
- Wie unfaire Verhaltensweisen erkannt und abwehrt werden

DAUER

2 Tage (Seminar Nr. PK01-DE)

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele

VORAUSSETZUNGEN

Keine