



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.



**TOOLBOX**

FÜR AKTIVES KONFLIKTMANAGEMENT UND STRATEGISCHE VERHANDLUNGEN



**FORTBILDUNGSSEMINAR**

für alle Beteiligten in der Bau- und Immobilienwirtschaft

27.- 28. November 2020

## FORTBILDUNGSSEMINAR

### TOOLBOX

### FÜR AKTIVES KONFLIKTMANAGEMENT UND STRATEGISCHES VERHANDELN

### MIT BEISPIELEN AUS DER GELEBTEN PRAXIS IN EINZEL- UND GRUPPENÜBUNGEN

#### TERMIN / ORT

27. November 2020, 10:00 - 19:00 Uhr

Ort: Schloss Ziethen - Hotel und Restaurant

28. November 2020, 10:00 - 16:00 Uhr

Alte Dorfstr.33, 16766 Kremmen OT Groß Ziethen

#### ZUM THEMA

Moderne Wirtschaftsmediation ist heute immer auch aktives Risikomanagement und damit mehr als nur eine Alternative zu konfrontativen oder gerichtlichen Auseinandersetzungen.

Gerade Bau- und Immobilienprojekte sind Paradebeispiele für Kombinationseffekte verschiedenster Einzelrisiken in deren Folge Konflikte quasi unvermeidbar geworden sind. Sie gehören häufig zur Tagesordnung und sind damit Eigenschaft einer - durch unterschiedlichste Interessen bestimmten Organisationskultur. Dabei weiß jeder, dass der wirtschaftliche Erfolg von Projekten immer auch von einer effizienten Zusammenarbeit aller Beteiligten abhängig ist.

Eine erfolgreiche Zusammenarbeit sollte deshalb in unserer heutigen Zeit auch Kenntnisse über konfliktpräventive Maßnahmen beinhalten, um Streitpotentiale frühzeitig erkennen zu können und einen kompetenten Umgang mit bereits ausgebrochenen Konflikten umfassen. Ganz nach dem Motto... **„Auch mit Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man etwas bauen, man muss sie nur richtig anpacken...“**

#### ZIELSETZUNG

Was tun, wenn Konflikte gelöst werden sollen, aber eigene Ideen für Lösungen nicht richtig zünden? Im zauberhaften Ambiente von Schloss Ziethen soll Ihnen dieses Seminar kreative Wege aufzeigen, wie Sie Ihre Konflikt- und Verhandlungskompetenz erweitern, damit auch bei komplexen Problemstellungen Wege für interessens-basierte Lösungen offenstehen.

Sie trainieren praxisbezogen und ergänzen Ihr Wissen über Konfliktprävention und Streitkultur mit dem Ziel durch gezielte Verhandlungsstrategien und Psychologie den Umgang mit eskalierenden Situationen zu erleichtern. Mit unterschiedlichen strategischen Tools möchten wir Ihr Lösungsfindungsportfolio abwechslungsreicher und wirkungsvoller gestalten, damit in der Hitze des Konflikts Denkfallen frühzeitig erkannt und komplexe Probleme in kleine Teile zerlegt werden können, um Freiraum für kreative Lösungsideen zu schaffen.

Hierzu zeigen wir Ihnen, wie Sie Beteiligte sowohl bei strategischen Verhandlungen wie auch im Rahmen der Konfliktvermeidung und -lösung methodisch einbeziehen damit Eskalationsspiralen von vornherein vermieden werden. All dies nicht nur theoretisch, sondern flankiert mit gelebten Beispielen aus der Praxis.

#### INHALT

Kurze Einführung ins strategische Verhandeln und in die Konflikttheorie

- Kooperative, konfrontative und nihilistische Verhandlungen – Positionen versus Interessen
- Umgang mit Widerständen in konfliktionären Verhandlungen, Teams „Theory of Constraints (TOC)“ Dr. Eliya Goldratt
- Die Landkarte ist nicht das Gebiet – vermeiden von kognitiven Denk- und Wahrnehmungsfehlern
- Eskalation in Verhandlungen anhand von J. Fenns Hype-Cycle
- Kreativität und Humor in schwierigen Verhandlungen

## Strategische Verhandlungen auch in komplexen Situationen

- Sachverhaltsdiagnose und Konfliktmanagement durch richtige Kommunikation, oder wie man mit dem Meta-Modell des Fragens auch bisher verborgene Inhalte und Problemstellungen in jeder Phase zielsicher ausfindig machen kann.
- Wie sich Handlungsspielräume für interessenbasierte Lösungen schaffen lassen - lernen Sie in der Gruppe mit Hilfe einer morphologischen Analyse – der sogenannten Zwicky-Box, einerseits alle Problembereiche vollständig und mögliche Lösungswege vorurteilslos zu erfassen.
- Flip-Flops sind mehr als Badelatschen - lernen Sie wie man es sich durch Umkehrung zunutze macht, dass Menschen gerade im Konflikt eher schwarzsehen, das Haar in der Suppe suchen und grundsätzliche Pessimisten sind. Lösen Sie spielerisch Probleme, Widerstände und Fehler eines Projektes durch die sogenannte Umkehrmethode auf und kreieren damit humorvoll Chancen, Entwicklungsschritte oder Lösungsmöglichkeiten.
- Schulen und steigern Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und lernen Sie wie durch die Anwendung einfacher Tools guter Rapport hergestellt und in schwierigen Situationen aufrechterhalten werden kann.

## METHODEN

„Theory of Constraints (TOC)“  
Zwicky-Box - Morphologischer Kasten  
Flip-Flop-Methode

jeweils in abgestuften Einzel- und Gruppenübungen  
anhand von konkreten Fallbeispielen  
mit aktivem Trainer-Input und anschließendem Debrief

## DOZENTEN

### ANDREA JOST

Andrea Jost FRICS ist Dipl. Volkswirtin, Immobilienökonomin, Wirtschaftsmediatorin (RICS/ EUCON), Coach und Trainerin. Sie ist Gründungspartnerin von Conflict to Go und Inhaberin von Start Winning.

Andrea Jost hat mehr als 10 Jahre Erfahrung als Trainerin und Wirtschaftsmediatorin und kennt die Problemstellungen im Real Estate nach mehr als 20 Jahren operativer Tätigkeit aus dem Effeff. Sie verfügt über einen langjährigen Erfahrungsschatz, wie herausfordernde Situationen mit Investoren, Beratern, Dienstleistern und Mietern zielorientiert, ressourcenschonend und effektiv gelöst werden können. Seit 2012 ist sie darüber hinaus Aufsichtsrätin einer großen Wohnungsbaugesellschaft.



### CHRISTIAN G. GRÜNEWALD

Christian Grünewald ist Wirtschaftsmediator (MM) und Architekt (Dipl.-Ing. TUM) und hat in unterschiedlichen Partnerschaften zahlreiche Bauten für die Wirtschaft und öffentliche Hand realisiert.

Christian Grünewald hat in den vergangenen 15 Jahren mehr als 100 Rechtsstreitigkeiten unterschiedlichster Themen fachlich begleitet und war als Berater zur Qualitätssicherung im Bau- und Immobilienbereich sowie als projektbegleitender Mediator bei Nutzungsänderungen in großen Gewerbemietobjekten mit Arbeitsschwerpunkten Fehlerprävention und -analyse, Nutz-Wertanalyse bei technischen und/oder ästhetischen Minderwerten sowie bei der Ermittlung von Schadens- und Verursachungsquoten tätig.



## TEILNEHMERKREIS

Zielgruppe des Seminars sind Akteure in der Bau- und Immobilienwirtschaft:  
Bauherrenvertreter, Architekten, Ingenieure verschiedener Fachrichtungen, Führungskräfte und Mitarbeiter,  
Projektsteuerer, Projektleiter, Asset- und Property Manager, Investoren, Bestandshalter, technische und  
kaufmännische Leiter, Bauüberwacher- und Bauleiter

## VERANSTALTER

**VERANSTALTER** MKBaulmm Mediation und Konfliktmanagement  
in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V.  
Beratung: Lydia Pabst MAIL [geschaeftsstelle@mkbauimm.de](mailto:geschaeftsstelle@mkbauimm.de)  
TEL +49.(0)30.398 20 50 80

## TEILNAHMEGEBÜHR

Teilnehmer Normalpreis: 780 EUR      Nutzen Sie unser attraktives Firmenrabattsystem:  
MKBaulmm-Mitglieder: 730 EUR      bei 3 Anmeldungen **5 % Rabatt**

Eine bis zu einem Jahr später erworbene Mitgliedschaft berechtigt zum Mitgliederpreis. Die Differenz wird Ihnen im Nachgang erstattet.

**UMSATZSTEUER** Teilnahmegebühren des MKBaulmm sind gem. § 4 Nr. 22 UStG umsatzsteuerfrei.

Seminargebühr inkl. veranstaltungsgebundener Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Snacks, Pausengetränke.

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 12 Zeitstunden.

## ANMELDUNG

Anmeldung unter



[www.mkbauimm.de/fortbildungsseminar\\_toolbox/anmeldung](http://www.mkbauimm.de/fortbildungsseminar_toolbox/anmeldung)

Bitte beachten sie unsere [Allgemeinen Geschäftsbedingungen](#).

**HOTELBUCHUNG** Schloss Ziethen - Hotel und Restaurant  
Tel: 033 055950, E-Mail: [info@schlossziethen.de](mailto:info@schlossziethen.de)  
[www.schlossziethen.de](http://www.schlossziethen.de)

Übernachtungen sind im Veranstaltungshotel möglich. Die Reservierung der Zimmer erfolgt ausschließlich durch die Teilnehmer.



## MK BauImm

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

Von Miles Davies, einem der einflussreichsten Jazzmusiker des vorigen Jahrhunderts ist bekannt, dass er außer sich geraten konnte, wenn seine Musiker Angst zeigten, falsch zu spielen.

Er ermutigte seine Kollegen immer wieder Fehler zuzulassen, da es keinen schlimmeren Fehler gibt, als keine Fehler machen zu wollen und prägte den legendären Satz:

„keine Note, die du spielst ist falsch, erst die Note die du danach spielst, macht sie richtig oder falsch“

## IMPRESSUM

MKBauImm Mediation und Konfliktmanagement  
in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V.  
Postfach 840416 • 12534 Berlin

TEL +49.(0)30.398 20 50 80 MAIL [geschaeftsstelle@mkbauimm.de](mailto:geschaeftsstelle@mkbauimm.de)

Ein wunderbarer Gedanke!...  
zeigt er doch eine Haltung, bei der nicht der Fehler des anderen sondern der Umgang damit,  
den Weg aus einem Konflikt zeigt.

Lassen Sie uns diesen Gedanken aufgreifen und zum Motto für ein spannendes und kurzweiliges  
Fortbildungsseminar im wunderbaren Schloss Ziethen nahe Berlin machen

Andrea Jost

und

Christian G. Grünewald