
ÜBER MICH

Nach über 30 Jahren Berufserfahrung mit langjähriger Geschäftsführungs-, Personal- und Budgetverantwortung sowie weiteren schnittstellenübergreifenden Tätigkeiten blicke ich auf viele gelungene, aber durchaus auch manchmal schwierige Verhandlungen und Projekte zurück.

Mir war es immer wichtig, zu analysieren,
WARUM

Aufgabenstellungen im (Wirtschafts-)Leben gut gemeistert werden oder auch scheitern.

Die Techniken des Verhandlungsmanagements und der Wirtschaftsmediation liefern hilfreiche Antworten. Sie legen den Fokus auf die Interessen, Motive und Ziele der Vertragsparteien. Und diese gilt es immer zu ergründen, wenn man gemeinsam erfolgreich sein möchte oder auch muss.

Ich bin sicher, Verhandlungs- und Konfliktlösungskompetenzen sind ausschlaggebende Faktoren für den strategischen, finanziellen und operativen Unternehmenserfolg und die Schlüsselqualifikationen für gelingende Projekte.



LERNPROZESS



Kompetenzerwerb vollzieht sich in vier Schritten mit theoretischen und praktischen Komponenten:

1. unbewusste Inkompetenz
2. bewusste Inkompetenz
3. bewusste Kompetenz
4. unbewusste Kompetenz

Der Erwerb von Verhandlungs- und Konfliktlösungskompetenz ist in Unternehmen häufig ein learning-by-doing-Prozess.

Das bedeutet jedoch, dass sich Muster verfestigen können, die dazu führen, dass nicht immer optimale Ergebnisse im Hinblick auf die vollständige Befriedigung der Unternehmensinteressen erzielt werden.

KARIN SCHWAER



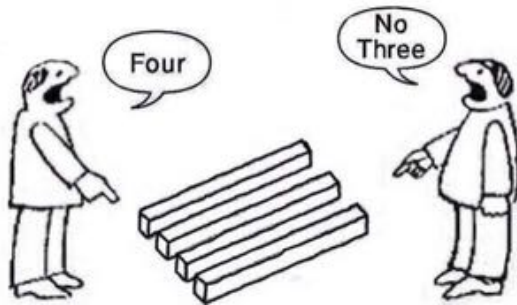
Negotiator (EBS)
Wirtschaftsmediatorin (EBS)
Wirtschaftsjuristin (LL.B.)
European Schools for Higher
Education in Administration and
Management (ESA)
Bankkauffrau (IHK)

48231 Warendorf
01 60 5 88 30 14
karin.schwaer@komplikt.de
www.komplikt.de

Verhandlungssupport und Wirtschaftsmediation



Reality can be so complex that equally valid observations from differing perspectives can appear to be contradictory.



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte....

Jedes Unternehmen hat seine eigene Kultur und somit seinen ganz eigenen Schlüssel zum Erfolg.

Es gibt niemals „die eine Lösung“, die für alle gleichermaßen funktioniert. Dennoch gibt es universelle Regeln und Zusammenhänge, wenn Menschen miteinander arbeiten.

Sehr gerne unterstütze ich Sie bei einer maßgeschneiderten Lösung für Ihr Unternehmen. Das kann im Rahmen gezielter Einsätze oder aber auch für zeitlich befristete Projekte im flexiblen Einsatz sein.

Über viele Jahre war ich als Führungskraft eine zentrale Kommunikationsschnittstelle in einem Handelsunternehmen mit bis zu 30 Niederlassungen und ca. 800 Mitarbeitern. Bei Interesse gebe ich Ihnen gerne auch nähere Informationen zur Ausgestaltung einer solchen Position.

VERHANDLUNGSMANAGEMENT UND WIRTSCHAFTSMEDIATION

Warum es sich für jedes Unternehmen lohnt, sich mit diesen Themen zu beschäftigen, zeigen zwischenzeitlich unzählige Publikationen auf. Die unten aufgeführten Studien liefern einen guten „Einstieg“ und können bei Interesse im Internet angefordert bzw. heruntergeladen werden. Die Fragen in der rechten Spalte sollen kleine Gedankenanstöße für die eigene Bedarfsermittlung sein.



2016:

Verhandlungsmanagement von Unternehmen in Deutschland Von der Intuition zum System

erstellt von:

Institut für Konfliktmanagement Europa Universität Viadrina und
EBS European Business School mit Unterstützung des
Round Table of Mediation der deutschen Wirtschaft (RTMKM)

Verhandlungsmanagement

Wird im Sinne zukunftsfähiger stabiler Geschäftsbeziehungen verhandelt und hat sich das Unternehmen eine diesbezügliche Reputation erworben? Sind die Verantwortlichkeiten und Kompetenzen für alle transparent definiert?

2013:

Konfliktmanagement als Instrument wertorientierter Unternehmensführung

erstellt von:

PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
und Europa-Universität Viadrina, Frankfurt (Oder) als Teil einer 10-
jährigen Studienreihe von 2005 - 2015

Konfliktmanagement

Wird bei Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen darüber nachgedacht, was konkret passieren soll, wenn es im Rahmen der Zusammenarbeit zu Störungen kommen sollte?

2009:

Konfliktkostenstudie Die Kosten von Reibungsverlusten in Industrieunternehmen

erstellt von:

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wirtschaftsmediation

Gibt es Konflikte, bei denen der damit verbundene emotionale Ärger von den Beteiligten nicht mehr ausgeblendet werden kann?

Werden Projekte blockiert, verzögert oder verschleppt und sind die Ursachen dafür bekannt?