



Spannungsfelder und Konflikte beeinflussen die Produktivität von Unternehmen und Organisationen sowie deren soziale Gefüge. Der Umgang mit Konflikten ist deshalb Teil der geschäftlichen Tätigkeit im Vertrieb und innerhalb von Vertriebsorganisationen. Dieses Buch untersucht den Funktionszyklus der Konfliktbefassung für eine nachhaltige Entwicklung im Vertrieb – eine wichtige Fragestellung, da die Umgangsweise mit Spannungsfeldern und Konflikten bzw. deren Eskalation von persönlichen und sozialen Kompetenzen und Bewusstseinsbildung für gruppenspezifische Prozesse geprägt ist. Mögliche Konfliktinterventionen werden aufgezeigt und präventive Maßnahmen definiert. Der Konflikt wird dabei nicht nur als Gefahr, sondern auch als Chance zur Entwicklung betrachtet.



Johannes Göstl studierte berufsbegleitend Betriebswirtschaft und Konfliktmanagement und schloss diese Studien mit dem European Master of Science in Mediation und Konfliktbearbeitung und Betriebswirtschaftslehre ab. Nach mehrjähriger Tätigkeit im Vertriebs- und Projektmanagement ist Johannes Göstl als Unternehmensberater und eingetragener Mediator tätig.
www.mediationgoestl.at

Johannes Göstl · Konfliktbearbeitung im Vertrieb

Johannes Göstl

Konfliktbearbeitung im Vertrieb

Funktionszyklus der Konfliktbefassung
für eine nachhaltige Entwicklung im Vertrieb

