



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Führungskräftequalifizierungen mit IHK-Zertifikat

In Kooperation mit

IZP-NET
IMPULSE ZUR
PERSÖNLICHKEIT



Zertifiziertes Entwicklungsprogramm für Führungskräfte

Qualifizieren Sie sich zur zertifizierten Führungskraft – fachlich, methodisch und sozial! Mit unserem modularen Konzept liefern wir alle notwendigen Weiterbildungen, um Ihre Führungskompetenz zu professionalisieren.

Ziele und Inhalte

Werden Sie zum Vorgesetzten, den sich Mitarbeiter wünschen. Mit unserem modularen Konzept erlangen Sie in drei Bausteinen alle notwendigen Fähigkeiten einer erfolgreichen Führungskraft. In verschiedenen Modulen erlernen Sie die wichtigsten Methoden und Instrumentarien zur erfolgreichen Personalentwicklung/-führung in folgenden Bereichen:

- Fach- und Sozialkompetenz
- Führungskräftemanagement
- Betriebliches Konfliktmanagement

Ablauf und Durchführung

Unsere Weiterbildungen richten sich an Teilnehmer, die Führungsverantwortung im Unternehmen übernehmen.

Auf Wunsch kann jede davon (oder einzelne Module daraus) separat gebucht werden. Nach Vollendung einzelner

Bausteine erhält der Teilnehmer ebenfalls ein IHK-Zertifikat.

Für die Teilnehmer gibt es keine speziellen Voraussetzungen.

Die Weiterbildungen



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Mitarbeiter- und Teamentwicklung (IHK)

7 Module mit insgesamt 63 Unterrichtsstunden
(Pro Modul: 9 Einheiten à 45 Minuten)

S. 03 — 07



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Persönliche Kompetenzen (IHK)

8 Module mit insgesamt 72 Unterrichtsstunden
(Pro Modul: 9 Einheiten à 45 Minuten)

S. 08 — 13



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Konflikte und Lösungen (IHK)

7 Module mit insgesamt 63 Unterrichtsstunden
(Pro Modul: 9 Einheiten à 45 Minuten)

S. 14 — 18



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Mitarbeiter- und Teamentwicklung (IHK)

In dieser Weiterbildung vermitteln wir die grundlegenden Kompetenzen für Führungskräfte: Mitarbeiterentwicklung, Kommunikation, Moderation, Führungsinstrumente sowie Zieldefinition sind wichtige inhaltliche Elemente auf Ihrem Weg zur Führungskraft.

MODUL 1 — 7

MODUL 1

Achtsame Führung – Bewusste Mitarbeiterentwicklung

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Das Ziel jeder erfolgreichen und wirksamen Führung
- Sich selbst Ziele setzen und die eigene Person erfolgreich führen
- Die individuelle Situation des Mitarbeiters wahrnehmen und diagnostizieren
- Die Folgen einer angemessenen und einer unangemessenen Führung
- Den Mitarbeiter zur eigenverantwortlichen Aufgabenerfüllung führen

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen der achtsamen Führung kennen. Sie entwickeln ein Bewusstsein für die Führung der eigenen Person sowie für die Führung der Mitarbeiter. Darüber hinaus erarbeiten sich die Teilnehmer, wie angemessene und unangemessene Führung wirken und wie sie mit den Mitarbeitern ihre angestrebte Führung erfolgreich umsetzen können.

MODUL 2

Führen mit Zielen – Mitarbeiter zum Erfolg führen

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Der Zielerfüllungsprozess mit seinen unterschiedlichen Phasen
- Klare und konkrete Leistungs- und Entwicklungsziele definieren
- Konkrete und motivierende Ziele mit den Mitarbeitern vereinbaren
- Mitarbeiter auf dem Weg zum Ziel positiv begleiten und unterstützen
- Klare Lob- und Kritikgespräche mit den Mitarbeitern führen

Seminarziele

Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung von Zielen für die Entwicklung des gesamten Unternehmens. Sie lernen, motivierende Ziele mit den Mitarbeitern zu vereinbaren, die sowohl die Belange der Führungskraft, wie auch die Belange des Teams und die des Unternehmens berücksichtigen. Die Mitarbeiterbegleitung bis zur Zielerreichung, sowie der Umgang mit Lob und Kritik, ist ebenfalls Inhalt dieses Seminars.

MODUL 3

Erfolgreiche Kommunikation im Mitarbeitergespräch

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Kommunikationsstörungen erkennen und rechtzeitig klären
- Sprache bewusst gestalten und das Ausdrucksvermögen steigern
- Sinn und Ziel der unterschiedlichen Mitarbeitergespräche
- Mitarbeitergespräche gut vorbereiten und konstruktiv gestalten
- Positiver Umgang mit eigenen Emotionen und denen des Mitarbeiters

Seminarziele

Die Teilnehmer erkennen den Nutzen des Mitarbeitergesprächs für sich selbst, für den Mitarbeiter und für das Unternehmen. Sie entwickeln ihre kommunikativen Fähigkeiten und ihr Engagement, um die Gespräche für alle Beteiligten fruchtbar zu gestalten. Auch der Umgang mit Emotionen, den eigenen und denen der Mitarbeiter, wird erlernt. Die Teilnehmer verbessern ihre Kommunikation und erkennen, welche positiven Möglichkeiten im konstruktiven Miteinander liegen.

MODUL 4

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Herausforderungen beim Übergang vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Entwicklung von alternativen Lösungsmöglichkeiten für die Anforderungen
- Reflexion der Beziehungen zu den Mitarbeitern und ihrer treibenden Kräfte
- Eine tiefere Anschauung der Mitarbeiter mit ihren Motiven und Potenzialen
- Die Klärung der Prioritäten in der Anfangsphase der neuen Aufgabe

Seminarziele

Die Teilnehmer erarbeiten sich Lösungen für die Schwierigkeiten, die bei der Übernahme der Führungsaufgabe entstehen können. Sie erfahren, wie sie sich bei anderen Personen im Unternehmen Hilfe für herausfordernde Probleme holen können. Darüber hinaus erweitern sie auch ihre Führungsqualitäten, so dass sie freilassend führen und gleichzeitig ihre Beziehung zu den Mitarbeitern weiter vertiefen können. Sie erringen eine größere Sicherheit und Zuversicht für die kompetente Führung ihrer Mitarbeiter.

PRAXISPHASE

Wissenstests, Praxisübungen und praxisorientierte Projektarbeit

Praxisphase

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Kleine Wissenstests zu den bereits bearbeiteten vier Modulen
- Eigenständige Bearbeitung von aufgetretenen Schwierigkeiten
- Durchführung von selbstgewählten oder vorgegebenen Rollenspielen
- Reflexion der Rollenspiele und Auswertung der Erfahrungen
- Eigenständige Bearbeitung eines Führungsthemas des Themenkatalogs

Praxisziele

In den Zeit bis zum zweiten Teil des ersten Bausteins absolvieren die Teilnehmer kleine Wissenstests, treffen sich zweimal eigenständig, um sich über Schwierigkeiten auszutauschen und in Rollenspielen ihre Praxiserfahrungen zu bearbeiten und zu vertiefen. Dies können vorgegebene Rollenspiele sein oder nachgespielte eigene Erlebnisse, die anschließend reflektiert und in Bezug auf die Erkenntnisgewinnung ausgewertet werden. Zudem erstellt jede teilnehmende Person eine kleine Projektarbeit zu einem Thema aus einem vorgegebenen Themenkatalog.

MODUL 5

Effektive Besprechungen und zielorientierte Moderation

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Überzeugendes Auftreten und sichere Darstellung von Inhalten
- Besprechungen souverän moderieren und erfolgreich leiten
- Spannungen und Blockaden wahrnehmen und gezielt abbauen
- Souveräner Umgang mit Fragen, Einwänden und Kritik
- Arbeitsziele sorgfältig planen und zuverlässig erreichen

Seminarziele

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie in ihren Sitzungen tragfähige Vereinbarungen erarbeiten und optimale Ergebnisse erzielen. Sie wissen, wie sie wirkungsvoller auftreten, erfolgreicher ihre Besprechungen gestalten und ihre vorhandenen Fähigkeiten in Meetings und Sitzungen gezielter und wirkungsvoller einsetzen können. Darüber hinaus lernen sie, wie sie die Techniken der Moderation und die Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern gewinnbringend einsetzen können.

MODUL 6

Teams erfolgreich führen und entwickeln

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Eigenschaften von erfolgreichen und leistungsfähigen Teams
- Entwicklungsschritte von der Gruppe zu einem guten Team
- Qualitäten zwischenmenschlicher und fachlicher Zusammenarbeit steigern
- Entwicklung der Fähigkeiten zur Teambeobachtung und Teamentwicklung
- Erfolgreicher Umgang mit belastenden Veränderungen im Team

Seminarziele

Im Seminar lernen die Teilnehmer die Voraussetzungen kennen, um erfolgreiche Teams zu bilden. Sie erfahren, welche Entwicklungsprozesse innerhalb eines Teams ablaufen und wie sie eine Gruppe zu einem erfolgreichen Team entwickeln können. Die Teilnehmer schulen ihre Beobachtungsfähigkeiten, um gruppenspezifische Prozesse gut zu diagnostizieren, um anschließend dem Team genau die Unterstützung geben zu können, die dessen Entwicklung weiter bringen kann. So können sie ihre Teams sicher zu guten Teamergebnissen führen.

ABSCHLUSSWORKSHOP

Präsentationstag

Workshopinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Durchführung von Praxisübungen aus den Inhalten in kleinen Gruppen
- Reflexion der durchgeführten Übungen gemeinsam in der Gruppe
- Feedback der Teilnehmer zu den vermittelten Inhalten
- Überblick über die weiteren Inhalte des folgenden Bausteins
- Überreichung des Zertifikats für den ersten Führungs-Baustein

Workshopziele

In diesem Workshop bringen die Teilnehmer noch einmal ihre erworbenen Kenntnisse im Rahmen von praktischen Übungen zum Ausdruck. Es werden beispielhaft einige herausfordernde Übungen aus den erlernten Inhalten durchgeführt und gemeinsam in der Gruppe reflektiert. Auch diese Ergebnisse werden, ebenso wie die Wissenstests und die Projektarbeit, bewertet. Im Anschluss erhalten die Teilnehmer ihr Abschlusszertifikat für den ersten Baustein der Führungskräfte-Qualifizierung.



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Persönliche Kompetenzen (IHK)

Als Mentor sind Sie ein wichtiger Ratgeber für Ihre Mitarbeiter. Nach dieser Weiterbildung verfügen Sie über tiefgehende Kenntnisse in Rhetorik, Verhandlungssicherheit und Konfliktmanagement.

MODUL 1

Wirksame Rhetorik – kraftvoll sprechen, wirksam überzeugen

MODUL 2

Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Vorbereitungen und Voraussetzungen für eine gute Rede
- Die Hemmungen überwinden und gezielt auf den Punkt kommen
- Die Zuhörer interessieren und deren Aufmerksamkeit lenken
- Das Lampenfieber ablegen und das Selbstbewusstsein steigern
- Den Humor nutzen und mit schwierigen Situationen souverän umgehen

Seminarziele

Die Teilnehmer arbeiten an ihrem individuellen Ausdrucksvermögen und steigern ihre Fähigkeiten, Inhalte souverän darzustellen und mit Argumenten nachhaltig zu überzeugen. Auch Redebeiträge in vorbereiteter und freier Gestaltung mit rhetorischen Stilmitteln werden besprochen und geübt. Darüber hinaus erfahren sie, wie sie mit Blackout und Einwänden umgehen und wie sie schwierige Gesprächssituationen erfolgreich meistern können.

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Aufgaben und das Selbstverständnis einer Führungskraft
- Die Reflexion von Wertschätzung, Respekt und innerer Haltung
- Die Rolle der erfahrenen Führungskraft und mögliche Rollenkonflikte
- Der Umgang mit Macht und Fairness in der Führungsaufgabe
- Umgang mit den eigenen Gefühlen und Empfindungen

Seminarziele

Die Teilnehmer erweitern in diesem Modul ihre persönliche Kompetenz. Sie reflektieren ihre Haltung als Führungskraft und erarbeiten sich ein tieferes Verständnis über ihre Rolle als Führungskraft. Darüber hinaus erarbeiten sie sich ein gesundes Anschauungsvermögen, durch das sie lernen, auch in schwierigen Situationen polaritätsfrei mit dem Sachverhalt umzugehen. So entwickeln sie eine gesunde Neutralität zu den Sachverhalten und können faire und wertschätzende Beziehungen aufbauen.

MODUL 3

Verhandlung – sicher und erfolgreich verhandeln

MODUL 4

Entwicklungsorientiertes Mentoring

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Der Unterschied zwischen harter und weicher Verhandlungsstrategie
- Die menschlichen Aspekte im Verhandlungsgeschehen
- Das sachgerechte Verhandeln und die Konzentration auf die Interessen
- Der sichere Umgang mit unterschiedlichen Taktiken und Tricks
- Der souveräne Umgang mit Einwänden und Machtsituationen

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen das Harvard-Verhandlungsmodell kennen und haben damit die Möglichkeit, ihr Verhandlungspotenzial weiter zu entfalten. So können sie den eigenen Zielen in den Verhandlungen mehr Gewicht verleihen. Sie erfahren auch, wie sie die jeweiligen Bedürfnisse ihrer Verhandlungspartner erforschen können, um nicht nur für sich selbst, sondern auch für ihren Verhandlungspartner das bestmögliche Ergebnis zu erarbeiten. Dies führt zu deutlich tragfähigeren Vereinbarungen, die gleichzeitig auch die Quote für gelungene Verhandlungen deutlich erhöht.

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Ziele des entwicklungsorientierten Mentoring-Konzeptes
- Die Anforderungen an die Mentoren und die Mentees
- Die Phasen des Mentorings und die Umsetzung in die Praxis
- Die Aufbauende und entwicklungsorientierte Gesprächsführung
- Der Umgang mit schwierigen Situationen im Mentoring

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen die Instrumente des Mentoring kennen. Sie erfahren, wie sie dieses Entwicklungsinstrument wertschätzend und freilassend umsetzen können. Damit fördern sie die Entwicklung der ihnen anvertrauten Mentees, so dass diese ihre angestrebten Ziele sicher realisieren können. Darüber hinaus erfahren sie, wie sie das Mentoring in der Praxis etablieren und den Prozess des Mentorings erfolgreich umsetzen können.

PRAXISPHASE

Wissenstests, Praxisübungen und praxisorientierte Projektarbeit

Praxisphase

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Kleine Wissenstests zu den bereits bearbeiteten vier Modulen
- Darstellung des Konzeptes der kollegialen Beratung
- Eigenständige Bearbeitung von aufgetretenen Schwierigkeiten
- Reflexion der kollegialen Beratung und Auswertung der Erkenntnisse
- Eigenständige Bearbeitung eines Inhaltes aus dem Themenkatalog

Praxisziele

In den Zeit bis zum zweiten Teil des zweiten Bausteins absolvieren die Teilnehmer kleine Wissenstests, treffen sich zweimal eigenständig, um sich über Schwierigkeiten auszutauschen, diese im Rahmen einer kollegialen Beratung zu bearbeiten und die daraus gewonnenen Erkenntnisse zu vertiefen. Zudem erstellt jede teilnehmende Person eine kleine Projektarbeit zu einem Thema aus einem vorgegebenen Themenkatalog.

MODUL 5

Business-Knigge und professionelle Kundenorientierung

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Business-Knigge – moderne Umgangsformen im Unternehmen
- Die positive Einstellung zur Arbeit und zu den Kunden
- Das gewandte Auftreten als Repräsentanten des Unternehmens
- Die wirkungsvollen Kriterien für einen professionellen Umgang
- Der souveräne Umgang mit anspruchsvollen Kunden

Seminarziele

Die Teilnehmer kombinieren ihre Fachkompetenz mit souveränem Auftreten und sicheren Umgangsformen und repräsentieren ihr Unternehmen positiv nach innen und außen. Sie erarbeiten sich ein tieferes Kundenverständnis und neue Handlungsalternativen, die zu einer deutlichen Steigerung der Kundenzufriedenheit führen. Diese vertiefenden Erfahrungen unterstützen sie bei ihrer zukünftigen Tätigkeit als Mentoren.

MODUL 6

Konfliktmanagement – Konflikte partnerschaftlich lösen

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Unterschiedliche Konfliktarten und ihre Entstehung
- Das Konfliktpotenzial erkennen und im Vorfeld reduzieren
- Die Voraussetzungen für eine konstruktive Konfliktlösung
- Die Methode zur partnerschaftlichen und konstruktiven Konfliktlösung
- Die Bedeutung von Konflikten für die zukünftige Zusammenarbeit

Seminarziele

Die Teilnehmer erfahren, auf welche unterschiedlichen Arten Konflikte entstehen können. Sie erarbeiten sich die Fähigkeit, Probleme von Konflikten deutlich unterscheiden zu können und kennen Möglichkeiten, wie sie selbst ihre eigene Konfliktfähigkeit erweitern und vertiefen können. Darüber hinaus lernen Sie eine Methode kennen, wie Konflikte partnerschaftlich und konstruktiv für alle Beteiligten gelöst werden können.

MODUL 7

Gesund Führen und Werte realisieren

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die belastenden Aspekte, die den Einzelnen innerlich auszehren
- Der Schutz durch bewusste Gestaltung der Beziehung zur Aufgabe
- Der innere Zusammenhang von Wertebewusstsein und Gesundheit
- Die Verbesserung der Gesundheit durch persönliches Grenzüberschreiten
- Die Bedeutung der Beziehung zur weiteren Stabilisierung der Gesundheit

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen neue Ansätze zur Gesunderhaltung ihrer Arbeitskraft auf seelischer und geistiger Ebene kennen. Sie erfahren, wie sie eine aufbauende und gesundheitsfördernde Arbeitssituation gestalten können, um den vielfältigen Belastungsfaktoren bewusst und souverän entgegenzuwirken. Sie kennen die Einflussmöglichkeiten, die ein Wertebewusstsein auf ihre Gesundheit hat und können so für sich selbst – und auch für ihre Mitmenschen im betrieblichen Umfeld – das Gesundheitsniveau deutlich verbessern.

ABSCHLUSSWORKSHOP

Präsentationstag

Workshopinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Durchführung von Praxisübungen aus den Inhalten in kleinen Gruppen
- Reflexion der Übungen und der damit gewonnenen Erkenntnisse
- Feedback der Teilnehmer zu den vermittelten Inhalten
- Überblick über die weiteren Inhalte des dritten Bausteins
- Überreichung des Zertifikats für den zweiten Führungs-Baustein

Workshopziele

In diesem Workshop bringen die Teilnehmer noch einmal ihre erworbenen Kenntnisse im Rahmen von praktischen Übungen zum Ausdruck. Es werden beispielhaft einige herausfordernde Übungen aus den erlernten Inhalten durchgeführt und gemeinsam in der Gruppe reflektiert. Auch diese Ergebnisse werden, ebenso wie die Wissenstests und die Projektarbeit, bewertet. Im Anschluss erhalten die Teilnehmer ihr Abschlusszertifikat für den zweiten Baustein der Führungskräfte-Qualifizierung.

Stimmen der Teilnehmer

»Lebendig, anschaulich, wirklichkeitsnah – Perfekte Kombination aus Theorie und Praxis.«

»Neue Blickwinkel praxisnah vermittelt.«

»Führen heißt Entwickeln! Man lernt, nicht nur sein Team zu führen, sondern vorallem auch sich selbst, genau das macht diese Qualifizierung so besonders.«

»Benutze nicht die Menschen, um die Ziele zu erreichen, sondern nur die Ziele, um die Menschen zu erreichen.«



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft

Konflikte und Lösungen (IHK)

Die Weiterbildung befähigt die Teilnehmer, Mitarbeiter bei Konflikten oder herausfordernden Situationen so zu begleiten, dass sie diese selbstständig und partnerschaftlich lösen können.

MODUL 1

Einführung/Grundlagen der kompetenten Konfliktlösungen

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Mediation als freiwilliges und selbstbestimmtes Konfliktlösungsverfahren
- Die Grundlagen der Mediation mit ihren Zielen
- Die Prinzipien und der Verfahrensablauf der Mediation
- Die Mediation und ihre verschiedenen Phasen der Konfliktlösung
- Ausführliche Praxisübungen zu den vermittelten Inhalten

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen der Mediation kennen. Sie wissen, dass die Mediation ein freiwilliges und selbstbestimmtes Konfliktlösungsverfahren ist, das durch den Mediator als neutralen Dritten geleitet wird. Sie lernen die Prinzipien der Mediation kennen und erhalten erste Einblicke in den Verfahrensablauf der Mediation. Diese Inhalte werden auch an praktischen Übungsbeispielen vermittelt.

MODUL 2

Kommunikations- und Arbeitstechniken im Konfliktlösungsprozess

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Ein Überblick zu Kommunikations- und Arbeitstechniken in der Mediation
- Die Abgrenzung der Mediation zu anderen streitigen Verfahren
- Die Abgrenzung zu anderen alternativen Konfliktbeilegungsverfahren
- Ein Überblick über die vielfältigen Anwendungsfelder der Mediation
- Ausführliche Praxisübungen zu den vermittelten Inhalten

Seminarziele

Die Teilnehmer lernen die Kommunikations- und Arbeitstechniken im Mediationsverfahren kennen. Sie wissen, wie sich die Mediation von anderen streitigen Verfahren abgrenzt und kennen auch weitere alternative Verfahren zur Konfliktlösung. Darüber hinaus lernen sie auch die unterschiedlichen Anwendungsfelder der Mediation kennen. Diese Inhalte werden auch an praktischen Übungsbeispielen vermittelt.

MODUL 3

Rahmenbedingungen partnerschaftlicher Konfliktlösung

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Einzelheiten zu den verschiedenen Phasen der Mediation
- Mediationsauftrag, Mediationsvertrag und Mediationsklausel
- Stoffsammlung, Interessensforschung, Optionen und Abschlussvereinbarung
- Die Besonderheiten unterschiedlicher Settings in der Mediation
- Ausführliche Praxisübungen zu den vermittelten Inhalten

Seminarziele

Die Teilnehmer erarbeiten sich die Vorgehensweise der unterschiedlichen Phasen der Mediation und setzen diese in praktischen Übungen um. Sie wissen, wie der Mediationsauftrag zustande kommt, können einen Mediationsvertrag erstellen und sind mit der Mediationsklausel vertraut. Sie haben Stoffsammlung, Interessensforschung, Optionen und Abschlussvereinbarung erprobt und kennen die unterschiedlichen Settings der Mediation.

MODUL 4

Einsatzarten der Konfliktlösungsverfahren und deren Umsetzungen

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Das Einzelgespräch und die Einbeziehung Dritter in die Mediation
- Die Co- und Teammediation, Mehrparteienmediation und Shuttle-Mediation
- Weitere ergänzende Rahmenbedingungen in der Mediation
- Die Vor- und Nachbereitung der Mediation, Dokumentation und Protokollführung
- Ausführliche Praxisübungen zu den vermittelten Inhalten

Seminarziele

Die Teilnehmer wissen, wann sie Einzelgespräche in der Mediation einsetzen können und wie sie mit der Einbeziehung Dritter umgehen. Sie sind auch mit der Co- und Teammediation vertraut, kennen die Shuttle-Mediation sowie weitere ergänzende Rahmenbedingungen der Mediation. Darüber hinaus haben sie Einblick genommen in die Vor- und Nachbereitung der Mediation und wissen, wie die Mediation zu dokumentieren ist und wie eine unterstützende Protokollführung erfolgt.

PRAXISPHASE

Wissenstests, Praxisübungen und praxisorientierte Mediationsarbeit

MODUL 5

Entwicklung und Vertiefung der Konfliktkompetenz

Praxisphase

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Kleine Wissenstests zu den bereits bearbeiteten vier Modulen
- Durchführung von verschiedenen Rollenspielen zur Mediation
- Eigenständige Durchführung einer Mediation als Mediator
- Reflexion und Auswertung der Mediationen und deren Erkenntnisse
- Dokumentation der selbständig durchgeführten Mediation

Praxisziele

In der Zeit bis zum zweiten Teil des dritten Bausteins führen die Teilnehmer kleine Wissenstests durch, treffen sich eigenständig, um verschiedene Mediationen im Rahmen von Rollenspielen einzuüben. Dabei können auch eigenständige Mediationen aus der Praxis durchgeführt werden. Zudem dokumentiert jede teilnehmende Person eine eigenständig durchgeführte Mediation als Mediator oder Co-Mediator. Die Teilnehmer reflektieren diese Ergebnisse und werten auch ihre Erfahrungen hinreichend aus.

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Die Konflikttheorie, die Konfliktfaktoren und die Konfliktodynamik
- Die Konfliktanalyse und die unterschiedlichen Konflikttypen
- Die verschiedenen Eskalationsstufen in der Konfliktbearbeitung
- Das Erkennen der Konfliktodynamik in der Mediation
- Die unterschiedliche Interventionstechniken in der Mediation

Seminarziele

Die Teilnehmer vertiefen ihr Konfliktverständnis, indem sie sich mit der Konflikttheorie, den Konfliktfaktoren und der Konfliktodynamik weiter auseinandersetzen. Sie lernen auch die Konfliktanalyse einzusetzen und die unterschiedlichen Konflikttypen kennen. Eine ergänzende Betrachtung zu den Eskalationsstufen und der Konfliktodynamik sowie die verschiedenen Interventionstechniken vervollständigen das Repertoire zur Konfliktkompetenz.

MODUL 6

Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis

ABSCHLUSSWORKSHOP

Präsentationstag

Seminarinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Rollendefinition, Rollenkonflikte, Aufgabe und Selbstverständnis des Mediators
- Der Umgang mit Wertschätzung, Respekt und die innere Haltung des Mediators
- Die Bedeutung von Allparteilichkeit, Neutralität und professioneller Distanz
- Der bewusste Umgang mit Macht und Fairness in der Mediation
- Der Umgang mit eigenen Gefühlen und die Bewusstheit über die eigenen Grenzen

Seminarziele

Die Teilnehmer setzen sich intensiv mit ihrer Rolle als Mediator auseinander. Sie reflektieren ihr Selbstverständnis, ihre innere Haltung und wie sie die Grundsätze der Mediation umsetzen. Dabei geht es auch um den Umgang mit Macht und Fairness in der Mediation sowie um den Umgang mit den eigenen Gefühlen. Im Rahmen der praktischen Übungen können die Teilnehmer dabei auch ihre persönlichen Grenzen ausloten.

Workshopinhalte

Die Teilnehmenden erhalten Impulse zu den Themen:

- Durchführung von Praxisübungen der Inhalte in kleinen Gruppen
- Reflexion der Übungen und der damit gewonnenen Erkenntnisse
- Kurze Erfahrungsberichte zur eigenen Entwicklung als Mediator
- Feedback der Teilnehmer zu der gesamten Führungs-Qualifizierung
- Überreichung des Zertifikats für den dritten Führungs-Baustein

Workshopziele

In dem Workshop bringen die Teilnehmer noch einmal ihre erworbenen Kenntnisse im Rahmen von praktischen Übungen zum Ausdruck. Es werden beispielhaft einige herausfordernde Übungen aus den erlernten Inhalten durchgeführt und gemeinsam in der Gruppe reflektiert. Auch diese Ergebnisse werden, ebenso wie die Wissenstests und die Dokumentation der eigenständig durchgeführten Mediation, bewertet. Im Anschluss erhalten die Teilnehmer ihr Abschlusszertifikat für den dritten Baustein der Führungskräfte-Qualifizierung.

Jetzt buchen!

(limitierte Teilnehmerzahlen)

+49 6202 2751 27

katharina.hahn@ifaa.de

auf www.ifaa.de



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft
Mitarbeiter- und Teamentwicklung (IHK)
6 Module + Abschlussworkshop (7 Tage)

1.949 €

Entgelt IHK Präsentationstag inkl. Zertifikatsvergabe

inkl. 250 €

Modul Einzelbuchung

298 €



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft
Persönliche Kompetenzen (IHK)
7 Module + Abschlussworkshop (8 Tage)

2.240 €

Entgelt IHK Präsentationstag inkl. Zertifikatsvergabe

inkl. 250 €

Modul Einzelbuchung

298 €



Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft
Konflikte und Lösungen (IHK)
6 Module + Abschlussworkshop (7 Tage)

1.949 €

Entgelt IHK Präsentationstag inkl. Zertifikatsvergabe

inkl. 250 €

Modul Einzelbuchung

298 €



**Das komplette Programm der
Führungskräftequalifizierung**

5.640 €

19 Module + 3 Abschlussworkshops

Entgelt IHK Präsentationstag inkl. Zertifikatsvergabe

inkl. 750 €



Selbstverständlich bieten wir Ihnen die Führungskräftequalifizierungen
auch als Inhouse-Schulung.

Die Seminare sind mehrwertsteuerfrei.



Katharina Hahn

Leitung Akademie

katharina.hahn@ifaa.de

+49 6202 2751 27