

WIRTSCHAFTSMEDIATOR/-IN (IHK)

Kursnummer: 6066

01.10.2020 bis 31.05.2021

9 Module, jeweils einmal im Monat (Freitag und Samstag) von 9 bis 17 Uhr in einem Tagungshotel im Raum Nürnberg Fürth Erlangen

Zeitraum:

1. Modul 11./12. Oktober 2019
2. Modul 08./09. November 2019
3. Modul 06./07. Dezember 2019
4. Modul 10./11. Januar 2020
5. Modul 14./15. Februar 2020
6. Modul 13./14. März 2020
7. Modul 24./25. April 2020
8. Modul 22./23. Mai 2020
9. Modul 18./19./20. Juni 2020

Abschluss: IHK-Zertifikat

Lernform: Teilzeit

Dauer: 120 Stunden

Ort: RAMADA NÜRNBERG PARKHOTEL, Münchener Straße 25, 90478 Nürnberg

Preis: 6800,00 (inkl. Lehrgangsunterlagen und Tagesverpflegung)

BESCHREIBUNG

Der Lehrgang befähigt die Teilnehmer zur Ausübung einer qualifizierten Berufstätigkeit als Wirtschaftsmediator. Er vermittelt darüber hinaus zahlreiche Methoden und Techniken, die auch in allgemeinen Arbeitsabläufen von erheblichem Vorteil sind.

Fallbeispiele, überwiegend aus der eigenen Mediationstätigkeit der Dozenten, praxisbezogene Rollenspiele mit der Möglichkeit intensiver Lern- und Selbsterfahrung und interaktive Unterrichtsmethoden bilden die Grundlage für das Verständnis und für die praktische Umsetzung der vermittelten Haltung und Methodik des Mediators und der zugrundeliegenden psychologischen, erkenntnis- und konflikttheoretischen Aspekte.

Individuelle Teilnehmerbetreuung, eine hohe Intensität der Wissensvermittlung und eingehendes persönliches Feedback führen zu optimalen Lernerfolgen.

ZIELGRUPPE

Angesprochen sind Geschäftsführer und Vorstandsmitglieder von Unternehmen, Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, Personal- oder Projektleiter, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Steuerberater/-innen, Wirtschaftsprüfer/-innen, Architekten, Ingenieure und Sachverständige, Coaches. Er ist besonders geeignet für Persönlichkeiten, die eine ganzheitliche Klärung von Konflikten unabhängig von gerichtlichen und juristischen Fragestellungen anstreben.

INHALTE

Modul I: 11./12. Oktober 2019 (Dr. Frank H. Schmidt)

Ziele, Grundlagen, Prinzipien und Ablauf der Mediation; ethisches Selbstverständnis; das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln; Rolle und Haltung des Mediators; die Wirkfaktoren der Mediation; kommunikative Techniken; Abgrenzung zu anderen Methoden der Konfliktbearbeitung; Vorteile mediativer Konfliktlösung; Vertrauensaufbau; Praxistools;

Modul II: 08./09. November 2019 (Dr. Frank H. Schmidt)

Anwendungsbereiche der Mediation; Konfliktfeld Unternehmen; Konfliktkosten; Nachteile machtorientierter Konfliktentscheidung; vertiefte Einübung der Phasenstruktur; Schulung des aktiven Zuhörens; Umgang mit Machtgefällen; Umgang mit Blockaden; Durchführung von Einzelgesprächen; einzelfallbezogenes Vorgehen; Balancing

Modul III: 06./07. Dezember 2019 (Prof. Dr. Ulla Gläßer)

Kommunikationstheoretische, psychologische und sozialwissenschaftliche Grundlagen; Konflikttheorie; Funktionen von Konflikten; Konfliktbeteiligte und Konfliktstrukturen; Konfliktkompetenz des Mediators; Visualisierung von Konflikten; Einbindung von Anwälten

Modul IV: 10./11. Januar 2020 (Dr. Reiner Ponschab)

Verhandlungsspezifische Kommunikation; Verhandlungstechniken und Verhandlungsmanagement; Unterschiede zwischen kooperativem, distributivem und kompetitivem Verhandeln; Entwicklung von Lösungen; Gründe des Scheiterns von Verhandlungen; Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden; Besonderheiten der Mediation zwischen Unternehmen (B2B-Mediation);

Modul V: 14./15. Februar 2020 (Prof. Dr. Renate Dendorfer/Dr. Schmidt)

Dr. Dendorfer: Außergerichtliche Mediation und Güteverfahren; Abgrenzung vom Schiedsverfahren; Rechtliche Rahmenbedingungen und Rolle des Rechts in der Mediation; Rechtsgrundlagen der Mediation; Mediationsgesetz; Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausübung; Rechtliche Fragestellungen bei Beginn einer Mediation.

Dr. Schmidt: Co-Mediation; Besonderheiten der innerbetrieblichen Mediation; Abgrenzung der Mediation von verwandten sozialen Techniken; Umgang mit Gruppen; Moderationstechniken; Umgang mit Eskalation;

Modul VI: 13./14. März 2020 (Dr. Frank H. Schmidt)

Planung und Durchführung eines Mediationsverfahrens; der Vertrag zur Durchführung der Mediation; das Arbeitsbündnis; widerstandsfreie Kommunikation; psychologische Aspekte der Mediation; Freisetzung von Kreativität; Bewertung von Lösungsoptionen; Ergebnissicherung; Fragetechniken; gemeinsame Gespräche und Einzelgespräche; Einsatz von Protokollen; Selbstmanagement des Mediators; Formulierungsvorschläge für Phasen- und Phasenübergänge

Modul VII: 24./25. April 2020 (Dr. Andreas May)

Mediation im Bau- und Immobilienbereich; Schlichtung; Verbindung von Mediationsverfahren und Schlichtungsverfahren; Rechtsschutzversicherungen und Mediation; sonstige Verfahren einvernehmlicher Konfliktlösung; Mediationsmarketing; Mediationsverbände

Modul VIII: 22./23. Mai 2020 (Dr. Frank H. Schmidt / Professor Dr. Renate Dendorfer)

Anthropologische Grundmuster der Konfliktlösung; historische Entwicklung der Konfliktlösungstechniken; Management von Mediation; Abrechnung von Mediationskosten; Zertifizierung; Prüfungsvorbereitung

Dr. Dendorfer: Rechtliche Fragestellungen im Verlauf des Mediationsverfahrens; Vertraulichkeit und Zeugnisverweigerungsrecht; Mediation und Fristen; Haftung des Mediators; Kostenregelungen; Rechtsfragen bei Beendigung der Mediation.

Modul IX: 18./19./20. Juni 2020 (Dr. Frank H. Schmidt/Dr. Reiner Ponschab)

Dr. Schmidt: Vergleich unterschiedlicher Mediationsgebiete: B2B-Mediation, innerbetriebliche Mediation, Familienmediation, Mediation im Erbrecht, Mediation im Nachbarrecht, Mediation im öffentlichen Bereich; Mediationsstile; Fragen zur Mediationseignung von Konflikten; No-No's in der Mediation; Vertiefungsfragen

Dr. Ponschab/Dr. Schmidt: Theoretischer und praktischer Abschlusstest mit großem Rollenspiel; persönliches Coaching