WESTERHAM
Management-Training

Wirtschaftsmediator/-in IHK

Frühjahr: Mai bis September 2013
Herbst: Oktober 2013 bis März 2014

IHK Akademie
München und Oberbayern

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Experten sind sich einig: Das neue Mediationsgesetz wird die Streitkultur in Deutschland verändern. Prozesse vor staatlichen Gerichten kosten meist viel Zeit, Geld und Kraft, und der Ausgang ist oft ungewiss.

Eine schnelle, kostengünstige und effektive Alternative zum Gerichtsverfahren ist die Wirtschaftsmediation.
Die IHK für München und Oberbayern setzt sich seit über zehn Jahren stark dafür ein, dass die Idee der Mediation bei den Entscheidungsträgern in den Unternehmen ankommt.

In der Weiterbildung setzt sie dabei auf höchste Qualität. Ein professionelles Team aus zwölf erfahrenen Trainern mit langjähriger Praxiserfahrung vermittelt Ihnen das notwendige Handwerkszeug und bildet Sie zum Wirtschaftsmediator/-in IHK aus. Als Teilnehmer/-in profitieren Sie insbesondere von den unterschiedlichen Mediationserfahrungen und Mediationsstilen der Trainer/-innen.

Die Westerhamer Ausbildung zum/-r Wirtschaftsmediator/-in gehört seit vielen Jahren zu den führenden Wirtschaftsmediationsausbildungen in Deutschland. Der Lehrplan erfolgt nach den Ausbildungsstandards des Bundesverbands MEDIATION e. V. und entspricht den Anforderungen gemäß §§ 5 und 6 des neuen Mediationsgesetzes.

Wollen auch Sie Profi beim Lösen von Konflikten werden?
Ich freue mich auf Sie.

Ihr
Thomas Kölbl

Referatsleiter Betriebswirtschaft, Technik, IT
Bereich Weiterbildung
IHK für München und Oberbayern

Inhalt

04 Wirtschaftsmediation

06 Die Ziele/Die Zielgruppen

07 Die Mehrwerte

08 Die Qualität

10 **Modul 1**
Einführung: Rahmen, Grundlagen und ethisches Selbstverständnis sowie Ablauf der Mediation, insbesondere der Wirtschaftsmediation; Konfliktkompetenz

11 **Modul 2**
Kommunikationstechniken, mediationsrelevante Grundlagen von Psychologie und Sozialwissenschaften

12 **Modul 3**
Rechtliche Rahmenbedingungen, Rolle des Rechts, Mediationsgesetz; Ablauf und Praxis in der Mediation

13 **Modul 4**
Ablauf und Praxis der Mediation; Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis des Mediators

14 **Modul 5**
Verhandlungstechniken und -kompetenz, Gesprächs- sowie Interventionstechniken, Umgang mit schwierigen Situationen

15 **Modul 6**
Ablauf und Praxis der Mediation; Moderations- und Visualisierungstechniken; Supervision

16 **Modul 7**
Mediation im Arbeitskontext und im Unternehmen, Moderations- und Visualisierungstechniken, Supervision, Ablauf und Praxis der Mediation

17 **Modul 8**
Interkulturelle Mediation, theoretische und praktische Abschlussprüfung

18 Ihre Trainer/-innen

21 Teilnahmebedingungen

22 Teilnahmeentgelt und Anmeldung

Wirtschaftsmediation

Zukunftsorientierung statt Rechthaberei

Schwierigkeiten mit Lieferanten und Kunden, Verletzung von Schutzrechten oder Lizenzstreitigkeiten, Auseinandersetzungen bei komplexen Projekten, Probleme mit den Mitarbeitern, Gesellschafterstreitigkeiten oder Schwierigkeiten im Post-Merger-Bereich: Schnell wird eine vormals sachliche Diskussion von Emotionen geprägt, der Schlagabtausch eskaliert, zunehmend verhärtete Positionen lassen vermeintlich nur eine Konfliktlösung zu, nämlich diejenige durch den Richter.

Im Wirtschaftsleben sind Streitigkeiten häufig von Ansprüchen und Rechten, zuweilen nur von bloßer Rechthaberei geprägt. Das kann den Blick fürs Wesentliche verstellen. Denn hinter den meisten Konflikten stehen unternehmerische, wirtschaftliche oder persönliche Interessen.

Unternehmerische Sichtweise

Mit den Möglichkeiten der Wirtschaftsmediation lassen sich solche Konflikte frühzeitig analysieren sowie interessengerecht, kostengünstig und zeitsparend bearbeiten und lösen. Unternehmerische und nicht juristische Gesichtspunkte haben bei der Wirtschaftsmediation Priorität. Die Konfliktparteien werden von dem Mediator als einem unabhängigen Dritten bei der Lösung des konkreten Konflikts oder Streitfalls begleitet und unterstützt. Zukunftsorientierte Lösungen, Schonung von Ressourcen, Kostenreduktion und Planungssicherheit sowie die Bewahrung von Vertraulichkeit und die Erzielung wirtschaftlich sinnvoller Ergebnisse sind nur einige Vorteile des Einsatzes von Mediation im Wirtschaftsleben. Durch die fortschreitende Globalisierung sind zudem internationale Aspekte sowie interdisziplinäre Ansätze zu berücksichtigen.

Die Mediation ist inzwischen im Wirtschaftsleben etabliert und gefragt, wird selbst von den Gerichten immer häufiger als Alternative zum Rechtsstreit empfohlen. Längst beeinflusst die Mediation unsere Rechts- und Streitkultur, mit der Betonung von Eigenverantwortung gegenüber delegierter richterlicher Drittverantwortung.

Interdisziplinäre Kenntnisse

Die Tätigkeit des Mediators setzt ein hohes Maß an Integrität, Konfliktfähigkeit und Vertrauenswürdigkeit voraus. Zusätzlich zu dem speziellen Wissen des Herkunftsberufs erfordert die Durchführung von Mediationsverfahren interdisziplinäre Kenntnisse, die Sie in der Ausbildung zum ‚Wirtschaftsmediator/-in IHK'® erwerben können.

‚Sehr erfahrene Trainer. Durch die langjährige Praxiserfahrung der Trainer wurden die Inhalte jedes Moduls prima vermittelt. Es blieb immer genügend Zeit zur Übung und Umsetzung des theoretischen Inputs in die Praxis. Für Führungskräfte und Personen in gehobener Position wirklich eine empfehlenswerte Weiterbildung, da sehr viel im beruflichen Alltag auch angewendet werden kann. Fazit: Dieses Seminar ist eine wirkliche Bereicherung.'

Daniela Stadler
Stadler GmbH
Finanz- und Assekuranzmakler
Schrobenhausen und München

Die Ziele / Die Zielgruppen

Persönliche und berufliche Weiterentwicklung

Die Ziele

Diese Ausbildung soll die Teilnehmer/-innen zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit als Mediatoren befähigen. Dazu werden die grundlegenden Methoden und Techniken der Mediation, insbesondere bezogen auf die Bereiche Wirtschaft und Arbeitswelt, sowie fundierte Fachkenntnisse zur Wirtschaftsmediation, konflikt- und erkenntnistheoretische Grundlagen und interdisziplinäre sowie internationale Kenntnisse vermittelt. Die persönlichen Erfahrungen werden durch Rollenspiele, Gruppenarbeiten, Supervisionen und Intervisionen vertieft und reflektiert. Die Seminarinhalte orientieren sich an den ethischen und fachlichen Grundsätzen des Bundesverbands MEDIATION e.V. (BM).

Die Zielgruppe

Geschäftsführer/-innen, Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter/-innen mit Führungsverantwortung, Personal- oder Projektleiter/-innen, Organisationsentwickler, Richter/-innen, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Steuerberater/-innen, Wirtschaftsprüfer/-innen, Sachverständige, Coaches und alle Personen der öffentlichen und privaten Wirtschaft quer durch alle Branchen, die Interesse an den Methoden der außergerichtlichen Streitbeilegung haben.

Starten Sie Ihren Weg als Wirtschaftsmediator/-in IHK.

Modulübersicht

Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
Einführung: Rahmen, Grundlagen und ethisches Selbstverständnis sowie Ablauf der Mediation, insbesondere der Wirtschaftsmediation; Konfliktkompetenz Frühjahr: 02. bis 04.05.2013 Herbst: 10. bis 12.10.2013	Kommunikationstechniken, mediationsrelevante Grundlagen von Psychologie und Sozialwissenschaften Frühjahr: 17. bis 18.05.2013 Herbst: 25. bis 26.10.2013	Rechtliche Rahmenbedingungen und Rolle des Rechts in der Mediation, Mediationsgesetz; Ablauf und Praxis der Mediation Frühjahr: 06. bis 08.06.2013 Herbst: 14. bis 16.11.2013	Ablauf und Praxis der Mediation; Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis des Mediators Frühjahr: 21. bis 22.06.2013 Herbst: 06. bis 07.12.2013

Die Mehrwerte

Besonderheiten der Westerhamer Ausbildung Wirtschaftsmediator/-in IHK

Konzept und Methodik

Die Weiterbildung besteht aus acht Modulen und insgesamt ca. 220 Stunden (170 Theoriestunden inkl. Übungen, Rollenspiele und Abschlussprüfung, 10 Supervisionsstunden und 20 weitere Zeitstunden Intervision in selbst organisierten Kleingruppen, weitere 20 Zeitstunden entfallen auf die Prüfungsvorbereitung, einschließlich der Erstellung einer Abschlussarbeit). Die Module sind aufeinander abgestimmt und umfassen sämtliche Bereiche der Wirtschaftsmediation. Individuelle Teilnehmerbetreuung mit zwei Trainern in jedem Modul und eine hohe Intensität der Wissensvermittlung sowie persönliches Feedback führen zu optimalen Lernerfolgen. Fallstudien aus der Praxis, praxisbezogene Rollenspiele, Supervisionen sowie interaktive Unterrichtsmethoden bilden die Basis für die praktische Umsetzung der theoretischen Aspekte von Wirtschaftsmediation.

Attraktive Zusatzangebote für ausgebildete Mediatoren

- Rechtliches Management für Wirtschaftsmediation
- Praxis der Mediation für ausgebildete Mediatoren
- Marketing für Wirtschaftsmediatoren – Wege in den Markt
- Supervisions-Seminare
- Alumni-Netzwerk-Treffen

IHK-Zertifikat – anspruchsvoll und anerkannt

Zur Erlangung des Zertifikats ‚Wirtschaftsmediator/-in IHK' ist ein Leistungsnachweis erforderlich, der durch drei Prüfungsteile erbracht wird:

- Erstellung einer Seminararbeit (bis zum Modul VII)
- Mündliche Prüfung (Präsentation der Seminararbeit mit Frageteil)
- Praktische Prüfung (Rollenspiel als Mediator/-in)

Voraussetzung für den Erwerb des IHK-Zertifikates ist der erfolgreiche Abschluss der drei Prüfungsteile, die Durchführung von Intervisionen sowie die Teilnahme an allen Modulen.

IHK-Mediations-Zentrum

Die IHK für München und Oberbayern ist seit mehr als zehn Jahren auf dem Gebiet der außergerichtlichen Konfliktlösung aktiv und hat im Jahr 2005 ein eigenes Mediations-Zentrum gegründet. Dieses bietet einen umfassenden Service rund um die Wirtschaftsmediation an.

IHK-Mediatorenpool

Qualifizierte Mediatoren mit nachgewiesener Mediatorenausbildung können sich im IHK-Mediatorenpool listen lassen.

Westerhamer Outdoor-TeamErlebnis

Am ersten Seminartag von Modul 1 findet ein attraktives Outdoor-TeamErlebnis an der frischen Luft statt. Dieses Westerhamer TeamEvent dient dazu, dass Sie alle schnell miteinander ‚warm werden' und Spaß dabei haben. Die Gruppendynamik wird dadurch sehr gefördert.

Get-together auf unserer Westerhamer TeamPlattform

2013 ist Westerham um eine einzigartige Attraktion reicher: Wir bieten unseren Seminarteilnehmern und Unternehmen eine 70 m² große Holzplattform in acht Meter Höhe für attraktive Teamtrainings mit professionellen Trainern und professioneller Sicherung.

Modul 5	Modul 6	Modul 7	Modul 8
Verhandlungstechniken und -kompetenz, Gesprächs- sowie Interventionstechniken, Umgang mit schwierigen Situationen Frühjahr: 12. bis 13.07.2013 Herbst: 10. bis 11.01.2014	Ablauf und Praxis der Mediation; Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis des Mediators, Visualisierungstechniken, Supervision Frühjahr: 25. bis 27.07.2013 Herbst: 30.01. bis 1.02.2014	Mediation im Arbeitskontext und im Unternehmen, Ablauf und Praxis der Mediation Frühjahr: 12. bis 14.09.2013 Herbst: 20. bis 22.02 2014	Interkulturelle Mediation Theoretische und praktische Abschlussprüfung Frühjahr: 26. bis 28.09.2013 Herbst: 13. bis 15.03.2014

Die Qualität

Das Ergebnis hoher Ansprüche

Vom Erfahrungsaustausch bis zum Trainieren und Anwenden wird Ihnen hier alles geboten.

Die speziellen Erfolgsfaktoren

- Seit über 30 Jahren verfügt die IHK Akademie Westerham über Erfahrung in der Entwicklung von Trainingskonzepten, die dem ‚State of the Art' in Theorie und Praxis entsprechen, und hat sich damit in der Wirtschaft einen hervorragenden Ruf erworben.
- Die Westerhamer Ausbildung zum/zur Wirtschaftsmediator/-in IHK gehört nach zwölf Jahren zu den führenden Mediationsausbildungen in Deutschland und spricht eine hochkarätige Zielgruppe an. 370 Wirtschaftsmediatoren wurden in diesem Zeitraum ausgebildet.
- Das hochprofessionelle Trainerteam mit langjähriger Praxiserfahrung vermittelt das notwendige Handwerkszeug. Die Teilnehmer profitieren von den unterschiedlichen Mediationserfahrungen und Mediationsstilen der Trainer.
- Durchgehende Betreuung durch zwei Trainer/-innen pro Modul mit hohem Praxisbezug und intensivem persönlichem Feedback.
- Die Ausbildung zum/zur Wirtschaftsmediator/-in IHK erfolgt nach den Ausbildungsstandards des Bundesverbands MEDIATION e.V. und wird von Prof. Dr. Renate Dendorfer-Ditges als verantwortlicher Ausbilderin BM geleitet. Die Ausbildung findet zudem in Kooperation mit EUCON (Europäisches Institut für Conflict Management e.V.) statt.
- Die Qualifizierung erfolgt im überschaubaren Zeitrahmen von ca. sechs Monaten. Die Module finden Freitag/Samstag oder Donnerstag bis Samstag statt und lassen sich somit bestmöglich in Ihr Alltagsgeschäft integrieren.
- Konsequentes Üben von Methoden und die Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Wirtschaft sorgen für den notwendigen Transfer in die Praxis.
- Sie arbeiten in Peergroups zwischen den Modulen.
- Die IHK für München und Oberbayern nimmt die bei der IHK Akademie Westerham ausgebildeten Mediatoren in den IHK-Mediatorenpool auf. Das Mediationszentrum der IHK München ist erste Anlaufstelle für die Unternehmen bei Konflikten.
- Sie lernen in wunderschöner, ruhiger Umgebung. Westerham bietet direkt vor Ort Übernachtungs- und Freizeitmöglichkeiten. Sie können nach dem Seminartag unser Schwimmbad und die Sauna nutzen und den Abend gemütlich im Bierstüberl mit Ihren Seminarkollegen ausklingen lassen.

‚Die Ausbildung war toll, weil sie sehr fundiert, abwechslungsreich und höchst interessant war.

Die Erfahrungen, die ich im Laufe der Ausbildung sammeln durfte, und das Wissen, das ich mir durch die Ausbildung angeeignet habe, haben mich persönlich und beruflich sehr positiv beeinflusst.

Der Rahmen, in dem die Ausbildung stattfand, war sehr professionell. Die Lage und das Flair in Westerham, sind sowohl an verschneiten Tagen als auch sonnigen einmalig.

Insbesondere fand ich die vielen unterschiedlichen Trainer in den einzelnen Modulen äußerst inspirierend. Dadurch konnte ich ein sehr vielfältiges und unterschiedliches Berufsbild des Mediators erleben. Nicht zuletzt sind die für mich sehr wertvollen menschlichen Begegnungen mit den Teilnehmern, Trainern und IHKlern als sehr bereichernd hervorzuheben.

Der aktive Arbeitsrahmen in den Ausbildungsmodulen, z. B. die vielen Rollenspiele, kamen mir sehr entgegen. Es wurde nie langweilig und es fand ein effektives Learning by Doing statt!‘

Andreas J. Mayer
Geschäftsführer
Swiss Caps GmbH
Member of the Aenova Group

Modul 1

Einführung: Rahmen, Grundlagen und ethisches Selbstverständnis sowie Ablauf der Mediation, insbesondere der Wirtschaftsmediation; Konfliktkompetenz

- Historische Entwicklung der Mediation
- Definitionen (von Mediation, insbesondere der Wirtschaftsmediation)
- Grundlagen der Mediation
  - Überblick zu Prinzipien
  - Verfahrensablauf, Struktur und Phasen der Mediation
  - Überblick zu Kommunikations- und Arbeitstechniken in der Mediation
- Abgrenzung der Mediation zum streitigen Verfahren und den anderen alternativen Konfliktbeilegungsverfahren
- Leitbilder der Mediation und unterschiedliche Mediationsansätze
- Überblick über die Anwendungsfelder der Mediation
- Anforderungen an den Mediator
- Aufgaben des Mediators
- Haltung des Mediators
- Ethisches Selbstverständnis für Mediation
- Konzepte von Verzeihen und Vergeben
- Vor- und Nachteile des Mediationsverfahrens
- Verfahrensgrundsätze der Mediation
- Interdisziplinäre Erkenntnisse als Bestandteile der Mediation
- Positionen gegenüber Interessen
- Übungen, Rollenspiele und Gruppenarbeiten

- Konflikttheorie (Konfliktfaktoren, Konfliktdynamik und Konfliktanalyse; Eskalationsstufen; Konflikttypen)
- Konfliktarten, Konfliktgeschehen, Konfliktstile
- Erkennen von Konfliktdynamiken
- Konfliktverständnis, persönliche Einstellung zu Konflikten, persönliche Konfliktmuster

Abendgestaltung: Geselliges Beisammensein zum gegenseitigen Kennenlernen.

TeamErlebnis am zweiten Seminartag (16.30 Uhr bis ca. 20.00 Uhr)

Es warten auf Sie eine Runde Bogenschießen mit professionellem Equipment und eine kleine Schnitzeljagd bei uns im Wald rund um die IHK Akademie. Es geht darum, gemeinsam in kleinen Teams ein paar knifflige Fragen und kleine Teamaufgaben zu lösen, mit anschließendem Abendessen und Siegerehrung. Zum Abendessen sind Sie alle von der IHK herzlich eingeladen.

Hinweis: Bitte bringen Sie dafür ein paar Freizeit-/Turnschuhe sowie passende Outdoor-Freizeitkleidung mit.

Die Westerhamer TeamErlebnisse festigen das erfolgreiche Zusammenspiel.

Wann:

Frühjahr: 2. bis 4. Mai 2013
Herbst: 10. bis 12. Oktober 2013

Modul 2

Kommunikationstechniken, mediationsrelevante Grundlagen von Psychologie und Sozialwissenschaften

Erproben und optimieren Sie Ihre Fähigkeiten.

- Grundlagen der Kommunikation
- Die Nachricht: Sender-Empfänger-Modell, Eisbergmodell, Metamodell der Sprache
- Kommunikationstechniken:
  - Aktives Zuhören
  - Paraphrasieren
  - Fragetechniken
  - Verbalisieren
  - Reframing
  - Verbale und nonverbale Kommunikation
  - Gesprächssteuerung
  - Grundlagen von Psychologie und Sozialwissenschaften zur Anwendung im Mediationsverfahren
- Übungen, Rollenspiele und Gruppenarbeiten

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

Wann:

Frühjahr: 17. bis 18. Mai 2013
Herbst: 25. bis 26. Oktober 2013

Modul 3

Rechtliche Rahmenbedingungen und Rolle des Rechts in der Mediation, Mediationsgesetz; Ablauf und Praxis der Mediation

- Rechtliche Rahmenbedingungen: Mediationsvertrag, Berufsrecht, Verschwiegenheit, Vergütungsfragen, Haftung und Versicherung
- Rechte und Pflichten des Mediators
- Einbettung in das Recht des jeweiligen Grundberufs
- Grundzüge des Rechtsdienstleistungsgesetzes
- Rolle des Rechts in der Mediation (Rechtslage, Rechtsgestaltung)
- Abgrenzung von zulässiger rechtlicher Information und unzulässiger Rechtsberatung in der Mediation durch den Mediator
- Abgrenzung zu den Aufgaben des Parteianwalts
- Sensibilisierung für die rechtliche Relevanz bestimmter Sachverhalte bzw. Empfehlung an die Parteien zur rechtlichen Beratung
- Mitwirkung von Rechtsanwälten in der Mediation
- Besonderheiten in der Mediationsdurchführung: Co-Mediation, Mehrparteien-Mediation, Einzelgespräche
- Rechtliche Besonderheiten der Mitwirkung des Mediators bei der Abschlussvereinbarung
- Rechtliche Bedeutung und Durchsetzbarkeit der Abschlussvereinbarung unter Berücksichtigung der Vollstreckbarkeit
- Musterunterlagen zur Durchführung eines Mediationsverfahrens
- Einzelheiten zu den Phasen der Mediation
  - Mediationsvertrag
  - Eröffnungsphase
  - Stoffsammlung (Bestandsaufnahme und Themensammlung)
  - Interessenerforschung
- Besonderheiten unterschiedlicher Settings in der Mediation
  - Einzelgespräche
- Rollenspiele mit Feedback und Analyse

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

Wann:

Frühjahr: 6. bis 8. Juni 2013
Herbst: 14. bis 16. November 2013

Modul 4

Ablauf und Praxis der Mediation; Persönliche Kompetenz, Haltung und Rollenverständnis des Mediators

Wissenswertes auf den Punkt gebracht.

- Besonderheiten unterschiedlicher Settings
  - Co-/Teammediation, Mehrparteien-Mediation, Shuttle-Mediation
  - Einbeziehung Dritter (z. B. Steuerberater, Gutachter/Sachverständige)
- Weitere Rahmenbedingungen
  - Vorüberlegungen zur Durchführung des Mediationsverfahrens
  - Vor- und Nachbereitung von Mediationsverfahren
  - Dokumentation/Protokollführung
- Rollenverständnis des Mediators: Rollendefinition, Rollenkonflikte
- Aufgabe und Selbstverständnis des Mediators
- Mediation als Haltung, insbesondere Wertschätzung, Respekt und innere Haltung
- Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Medianten und zum Konflikt
- Bewusstsein über die eigenen Grenzen aufgrund der beruflichen Prägung und Sozialisation
- Vernetzung, Mediationsverbände
- Rollenspiele mit Feedback und Analyse

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

Wann:

Frühjahr: 21. bis 22. Juni 2013
Herbst: 6. bis 7. Dezember 2013

Modul 5

Verhandlungstechniken und -kompetenz, Gesprächs- sowie Interventions-techniken, Umgang mit schwierigen Situationen

- Grundlagen der Verhandlungsanalyse
- Verhandlungsführung und Verhandlungsmanagement: intuitives Verhandeln, Verhandlung nach dem Harvard-Konzept/integrative Verhandlungstechniken, distributive Verhandlungstechniken
- Werkzeuge zur Steuerung des Verhandlungsprozesses
- Schwierige Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Situationen (z. B. Blockaden, Widerstände, Eskalation, Machtungleichgewichte)
- Interventionstechniken

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

‚Die gute Mischung aus Theorie und praktischen Fällen, die hervorragend supervidiert werden, sowie die kompetenten Referenten und Mediatoren machen die Ausbildung unmittelbar, um- und einsetzbar. Diese Ausbildung an der IHK Akademie Westerham kann ich sehr empfehlen.'
Gerhard Rinck

Wann:

Frühjahr: 12. bis 13. Juli 2013
Herbst: 10. bis 11. Januar 2014

Modul 6

Ablauf und Praxis der Mediation; Moderations- und Visualisierungstechniken; Supervision

Entwickeln Sie Ihre eigene Persönlichkeit als Wirtschaftsmediator.

- Techniken zur Entwicklung und Bewertung von Lösungen (Brainstorming, Mindmapping, sonstige Kreativitätstechniken, Risikoanalyse)
- Einzelheiten zu den Phasen der Mediation
  - Lösungsfindung, Sammlung, Bewertung und Auswahl von Optionen
  - Abschlussvereinbarung
- Einsatzbereiche von Präsentation und Moderation innerhalb des Mediationsverfahrens
- Moderationstechniken und -methoden
- Übungen und Rollenspiele mit Feedback und Analyse
- Schreib- und Visualisierungstechniken (auf Flipchart, Pinnwand und mit Software)
- Erläuterung zur Bedeutung von Supervision
- Abgrenzung zu Intervision, Coaching, Therapie etc.
- Umgang mit eigenen Gefühlen
- Selbstreflexion
- Supervision eigener Fälle der Teilnehmer/-innen

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

Wann:

Frühjahr: 25. bis 27. Juli 2013
Herbst: 30. Januar bis 1. Februar 2014

Modul 7

Mediation im Arbeitskontext und im Unternehmen, Ablauf und Praxis der Mediation

- Typische Konfliktbereiche im Unternehmen
- Besonderheiten innerbetrieblicher Mediation
- Einbindung von Wirtschaftsmediation in ein betriebliches Konfliktmanagement
- Macht und Fairness in der Mediation
- Rollenspiele mit Feedback und Analyse

Abendgestaltung: Persönliches Feedback der Trainer/-innen möglich

Konfliktbesprechung in angenehmem Ambiente.

Wann:
Frühjahr: 12. bis 14. September 2013
Herbst: 20. bis 22. Februar 2014

Modul 8

Interkulturelle Mediation, Theoretische und praktische Abschlussprüfung

Das Zertifikat zum krönenden Abschluss für Ihren Start als Wirtschaftsmediator.

- Verschiedene Aspekte von Kultur
- Kulturelle Besonderheiten der Mediation im internationalen Kontext
- Präsentation der Abschlussarbeit und Fachgespräch (Theoriebezug)
- Abschlusstest als Mediator/-in in einem Rollenspiel (Praxisbezug)

Wann:
Frühjahr: 26. bis 28. September 2013
Herbst: 13. bis 15. März 2014

Ihre Trainer/-innen

Von den Besten lernen

Prof. Dr. Renate Dendorfer-Ditges

Partnerin der Heussen Rechtsanwaltsges. mbH, Honorarprofessorin an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Professorin an der DHBW Ravensburg. Schwerpunkte: Gesellschafts- und Arbeitsrecht sowie Alternative Dispute Resolution; Ausbilderin des Bundesverbandes Mediation (BM) und fachliche Leitung dieses Lehrganges.

Brigitte Gans

Mediatorin mit Zertifizierung des National Conflict Resolution Center NCRC San Diego und Ausbilderin des Bundesverbands Mediation (BM), systemische Supervisorin DGSF, Trainerin in Mediationsausbildungen in Österreich, Deutschland und der Schweiz.

Stefan Hopfgartner

Mediator, Trainer, Systemischer Personalentwickler, Berater. Schwerpunkte: Führung, Team, Kommunikation, Moderation/Präsentation sowie Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung.

Prof. Dr. Lars Kirchhoff

Rechtsanwalt und Mediator. Mitglied der akademischen Leitung des Master-Studiengangs Mediation. Lehrbeauftragter für Außergerichtliches Konfliktmanagement. Ausbilder an der Centrale für Mediation im Bereich Wirtschaftsmediation.

Peter Lemmers

Vorsitzender Richter der für Medizin- und Presserecht zuständigen Zivilkammer am Landgericht München I. Seit 2005 zudem Güterichter am Landgericht München I und auch außerhalb der gerichtlichen Mediationstätigkeit als Wirtschaftsmediator tätig. Ab 1997 Trainer und Ausbilder in den Bereichen Kommunikation, Verhandeln und Mediation.

Ihre Trainer/-innen

Von den Besten lernen

Anke Loebel

Seit 2003 selbstständige Rechtsanwältin, Wirtschaftsmediatorin und Familienmediatorin. Ausbilderin des Bundesverbands Mediation (BM). Dozentin in Mediationsausbildungen.

Richard Mayer

Seit 1999 Direktor des Maritim-Hotel München und seit 2009 Regionaldirektor der maritim Hotelgesellschaft. Dort zuständig für Konfliktmanagement-Schulungen. Weiterbildungsstudium zum Thema Mediation an der Fernuni Hagen. Er hat besondere Erfahrungen im Bereich der innerbetrieblichen Mediation und arbeitet in diesem Bereich aktiv als Mediator.

Simone Pöhlmann

Rechtsanwältin, Mediatorin. Ausbilderin des Bundesverbandes Mediation (BM), Gründerin der ‚Streitschule', Mitglied von ‚Klasse! Die Arbeitsgemeinschaft Schulmediation'. Autorin von ‚Die Streitschule'.

Dr. Reiner Ponschab

Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator mit über 30-jähriger Erfahrung im Bereich wirtschaftsrechtlicher Konflikte. Lehrt an renommierten Hochschulen, veröffentlicht Bücher zu Konfliktmanagement, Ehrenvorsitzender EUCON.

Dagmar Ponschab-Steinhausen

Ausbilderin Bundesverband Mediation, Betriebspädagogin, trainiert seit 26 Jahren Führungskräfte, Trainingsschwerpunkte: Führung, Verhandlung, Selbst- und Zeitmanagement, Kommunikation, Konfliktmanagement und Mediation.

Ihre Trainer/-innen

Von den Besten lernen

Andreas Redl

Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator (IHK) verantwortet als Senior-Partner seit über 20 Jahren die wirtschaftsrechtlichen Referate von FSR.Recht in Erlangen. Er verhandelt und mediiert nationale und internationale (interkulturelle) Fälle.

Claudia Schanz-Russell

Rechtsanwältin in Ravensburg. Seit 2004 selbstständig im Netzwerk cmi – conflict management international. Mediatorin bei Management-, Unternehmensnachfolge- und Arbeitsplatzkonflikten.

Manon Schonewille

ist Mediatorin in den Niederlanden, zertifiziert nach den Standards des IMI – International Mediation Institute, sowie Mitglied von JAMS International. Sie ist Trainerin für Mediation und Verhandlungstechniken und als solche nicht nur in Europa, sondern weltweit, insbesondere auch in den USA, eingesetzt. Ihr Schwerpunkt liegt insbesondere im Bereich der interkulturellen Aspekte von Mediation und Verhandlungsführung. Zusätzlich berät sie staatliche Organisationen, Unternehmen und Anwaltskanzleien zur Implementierung von Techniken der außergerichtlichen Streitbeilegung.

Dr. Thomas Steiner

Richter und ausgebildeter Mediator (CVM), tätig innerhalb und außerhalb des Gerichts, ist Vorsitzender eines Zivilsenates beim Oberlandesgericht München. Davor war er acht Jahre lang Vorsitzender Richter der 9. Zivilkammer des Landgerichts München I.

Ausführliche Trainerprofile sind auf unserer Website www.ihk-akademie-muenchen.de veröffentlicht.

Teilnahmebedingungen

1. Veranstalter
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, vertreten durch den Präsidenten Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Erich Greipl und den Hauptgeschäftsführer Peter Driessen, Balanstraße 55-59, 81541 München.

2. Geltung
Diese Teilnahmebedingungen gelten für alle Veranstaltungen und Seminare des Veranstalters. Sie gelten für Verbraucher und Unternehmer, es sei denn, in der jeweiligen Klausel wird eine Differenzierung vorgenommen.

3. Anmeldung und Vertragsschluss
3.1 Der Vertrag kommt durch eine Anmeldung und die Teilnahmebestätigung des Veranstalters zustande. Die Teilnahmebestätigung erfolgt schriftlich, per E-Mail oder Fax an die angegebene Teilnehmeradresse. Die Darstellung der Veranstaltung in der Veranstaltungsdatenbank stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar.
3.2 Die Anmeldung kann durch Online-Anmeldung, per E-Mail, schriftlich oder per Fax erfolgen. Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt.
3.3 Bei einer Online-Anmeldung wird durch Anklicken des Buttons ‚Kostenpflichtig anmelden' eine verbindliche Anmeldung zur dargestellten Veranstaltung erklärt. Die Bestätigung des Zugangs der Anmeldung erfolgt durch automatisierte E-Mail unmittelbar nach dem Absenden der Anmeldung und stellt noch keine Vertragsannahme dar.
3.4 Mit der Anmeldung wird die Geltung dieser Teilnahmebedingungen akzeptiert.
3.5 Kann eine Anmeldung vom Veranstalter nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

4. Zahlung
Das Teilnahmeentgelt ist mit Zugang der Rechnung vor Veranstaltungsbeginn fällig. Es ist per Überweisung unter Angabe der Rechnungsnummer zu zahlen.

5. Rücktritt des Teilnehmers
5.1 Das Widerrufsrecht des Verbrauchers (siehe Ziff. 6) besteht neben dem im Folgenden geregelten Rücktrittsrecht.
5.2 Der Teilnehmer kann bis 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung vom Vertrag zurücktreten, ohne dass ein Teilnahmeentgelt zu zahlen ist.
5.3 Erfolgt der Rücktritt innerhalb der letzten 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung bis zum Vortag der Veranstaltung, ist der Veranstalter berechtigt, 30 % des Teilnahmeentgelts als Kostenpauschale zu verlangen. Bei einem Rücktritt am Vortag oder Veranstaltungstag beträgt die Kostenpauschale 100 % des Teilnahmeentgelts. Die Kostenpauschale entfällt, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Dem Teilnehmer steht der Nachweis frei, dass dem Veranstalter kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist.
5.4 Der Rücktritt hat schriftlich zu erfolgen. Maßgeblicher Zeitpunkt für die Fristwahrung ist der Eingang der Rücktrittserklärung beim Veranstalter.
5.5 Eine Kündigung des Vertrages nach Beginn der Veranstaltung ist nicht möglich. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

6. Widerruf des Verbrauchers
Verbraucher im Sinne des § 13 BGB haben ergänzend zur Rücktrittsregelung in Ziff. 5 ein Widerrufsrecht:

7. Absage und Änderung von Veranstaltungen durch den Veranstalter
7.1 Die Veranstaltung kann vom Veranstalter aus wichtigem Grund abgesagt werden, insbesondere mangels kostendeckender Teilnehmerzahl, wegen kurzfristiger Nichtverfügbarkeit des Referenten ohne Möglichkeit des Einsatzes eines Ersatzreferenten oder aufgrund höherer Gewalt. Der Teilnehmer wird unverzüglich informiert und bereits gezahlte Entgelte werden vollständig erstattet. Weitergehende Ansprüche sind vorbehaltlich Ziff. 9 ausgeschlossen.
7.2 Der Veranstalter ist zum Wechsel von Referenten oder zu Verschiebungen im Ablaufplan aus triftigem Grund, z.B. wegen Erkrankung des Referenten, berechtigt, soweit dies dem Teilnehmer zumutbar ist.

8. Kündigung des Veranstalters
Der Veranstalter kann den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen, z. B. wenn der Teilnehmer die Veranstaltung nachhaltig stört oder auf eine Mahnung keine fristgemäße Zahlung erfolgt. Ein Anspruch auf Erstattung bereits gezahlten Entgelts besteht nicht.

9. Haftung
Der Veranstalter haftet nur für Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung des Veranstalters, seiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Unberührt davon bleibt die Haftung für die Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten und aus dem Produkthaftungsgesetz. Wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung zur Erreichung des Ziels des Vertrages notwendig ist und auf deren Einhaltung der Vertragspartner vertraut und regelmäßig vertrauen darf. Im Fall der Verletzung von wesentlichen Vertragspflichten wird der Schadenersatzanspruch auf den typischerweise vorhersehbaren Schaden begrenzt, wenn dieser nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht wurde, es sei denn, es handelt sich um Schadensersatzansprüche aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

10. Datenschutz
Die Daten des Teilnehmers und/ oder des Vertragspartners beziehungsweise dessen Vertreters werden ausschließlich zur Durchführung der Veranstaltung durch den Veranstalter elektronisch gespeichert und automatisiert verarbeitet, es sei denn, es wird ausdrücklich in eine sonstige, in der jeweiligen Einwilligung konkretisierten Nutzung und/oder Verwendung der Daten eingewilligt. Die Verwendung umfasst auch die Weiterleitung der Daten an von der Erlaubnis umfasste Dritte. Eine Weitergabe der Daten an unberechtigte Dritte erfolgt nicht. Die Übersendung der Teilnahmebestätigung kann auch per unverschlüsselter E-Mail erfolgen. Dabei kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese von Dritten gelesen wird.

11. Urheberrecht
Arbeitsunterlagen und verwendete Computersoftware sind urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren oder die Weitergabe an Dritte ist nur nach vorheriger Zustimmung des Urheberrechteinhabers zulässig.

12. Vertragslaufzeit
Die Laufzeit des Vertrages beginnt am ersten Veranstaltungstag und endet am letzten Veranstaltungstag (= Mindestvertragslaufzeit).

13. Salvatorische Klausel
Im Fall der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

(Stand: November 2012)

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht
Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragsschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 in Verbindung mit § 1 Abs. 1 und 2 EGBGB sowie unserer Pflichten gemäß § 312 g Abs. 1 S. 1 BGB i.V.m. Artikel 246 § 3 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: IHK für München und Oberbayern, Balanstraße 55-59, 81541 München. Telefax: 089 5116-1306. E-Mail: ihkmail@muenchen.ihk.de

Widerrufsfolgen
Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z. B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung sowie Nutzungen (z. B. Gebrauchsvorteile) nicht oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren beziehungsweise herausgeben, müssen Sie uns insoweit Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen müssen. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.
Besondere Hinweise
Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben.
Ende der Widerrufsbelehrung

Teilnahmeentgelt und Anmeldung

Wirtschaftsmediator/-in IHK
Frühjahr: Mai bis September 2013
Herbst: Oktober 2013 bis März 2014

Das Teilnahmeentgelt beträgt 7.200,– Euro
(nach § 4, Nr. 22a UstG umsatzsteuerfrei)

Im Teilnahmeentgelt enthalten:
Teilnehmerunterlagen – TeamSpirit-Training, Begrüßungsimbiss am Anreisetag – 3-Gänge-Mittagsmenü und Salatbuffet an allen 21 Seminartagen, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke im Seminarraum und in den Pausen – Vitamincocktail und Snacks in den Pausen

Anmeldezusatzinformationen
Genießen Sie die Annehmlichkeiten der IHK Akademie Westerham. Buchen Sie Ihr Einzelzimmer mit Abendessen/Frühstück (90,50 Euro pro Tag) bei Ihrer Anmeldung gleich mit. Der Erfahrungsaustausch sowie die Fitness- und Freizeitangebote sind für Ihren Seminarerfolg sehr förderlich.

Veranstaltungsort
IHK Akademie Westerham
Von-Andrian-Straße 5
83620 Feldkirchen-Westerham

Sie können sich formlos schriftlich, per Fax, per E-Mail oder per Internet: www.ihk-akademie-muenchen.de anmelden.

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen an:

Gabriele Fabian
Telefon 08063 91-272
Fax 08063 91-288
gabriele.fabian@muenchen.ihk.de

Wenn Sie Fragen haben, ich berate Sie gern!

Thomas Kölbl
Telefon 08063 91-251
thomas.koelbl@muenchen.ihk.de

Ja, ich melde mich unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen (von Seite 21) an:

☐ Frühjahr 2013 ☐ Herbst 2013

Zimmerreservierung (die Übernachtung bei mehrtägigen Seminaren in der IHK Akademie Westerham wird sehr empfohlen):

☐ Ja, Einzelzimmer inkl. Abendessen und Frühstück von _____ bis _____

Vorname | **Nachname**

Geburtsdatum | **Funktion im Unternehmen**

Straße

PLZ | **Ort**

E-Mail Anmelder

E-Mail Teilnehmer/-in

Telefon | **Fax**

Datum, Unterschrift

IHK Akademie
München und Oberbayern

www.ihk-akademie-muenchen.de