



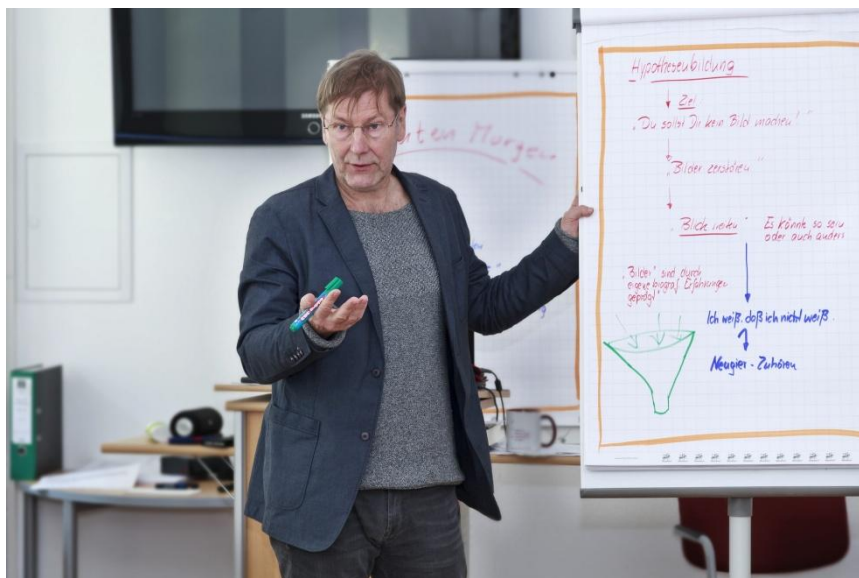
Steinbeis Beratungszentren GmbH
Steinbeis Beratungszentrum
Wirtschaftsmediation
Leipzig – Stuttgart – Wien – Budapest

● Akademie
— für Mediation,
Soziales und Recht
● Steinbeis-Hochschule
Berlin SHB

Steinbeis-Ausbildung Ausbildung zum Mediator (m/w)

Schwerpunkt Wirtschaft

praxisnah | berufsbegleitend | 12 TN



Steinbeis-Beratungszentrum Wirtschaftsmediation
Steinbeis Beratungszentren GmbH
Tel: (0341) 22 513 18 | Fax: (0341) 22 54 13 51
E-Mail: info@steinbeis-mediation.de | Web: www.steinbeis-ausbildung.de

Ausbildung zum Mediator (m/w), Schwerpunkt Wirtschaft

In Unternehmen spielen die Themen Digitalisierung, Agilität und Schnelligkeit eine immer größere Rolle. Dabei liegt der Fokus oft auf technischen Aspekten. Fragestellung wie „Welche Plattformen nutzen wir für die künftigen Prozesse?“, „Wie binden wir künstliche Intelligenz ein?“, „Wie lassen sich die Prozesse weiter automatisieren?“ spielen vermehrt eine Rolle.

Eine zentrale Frage wird jedoch oft außer Acht gelassen: „Was passiert mit dem Menschen?“. In einer immer schneller agierenden Wirtschaftswelt ist es wichtig Mitarbeiter und Führungskräfte mitzunehmen, einzubinden und Lösungswege für Konflikte aufzuzeigen. Computer oder Rechenzentren sind dazu nicht in der Lage. Es bedarf Einfühlungsvermögen, Empathie und Kommunikationskompetenz. Nur so können aufkommende Konflikte wahrgenommen und gelöst werden. Genau diese Kompetenzen erlernen Sie in unserer Weiterbildung zum Mediator (Schwerpunkt Wirtschaft). Bauen Sie jetzt Ihre Kommunikations- und Konfliktkompetenzen aus. Bereiten Sie sich auf die Herausforderungen der Digitalisierung vor: die erfolgreiche Einbindung des „Faktor Mensch“.

Die Symbiose aus Praxis und Wissenschaft ermöglicht, dass Sie in der Ausbildung immer neueste Erkenntnisse aus der Forschung erfahren können, wie z. B. bei der Online-Konfliktlösung. Damit setzt Steinbeis immer wieder Maßstäbe. Dabei haben sich Teile unserer Entwicklungsarbeit so bewährt, dass auch andere Ausbildungsinstitute auf unsere Erfahrungen und Konzepte zurückgreifen.

Die Ausbildung entspricht der am 01. September 2017 in Kraft tretenden Verordnung über die Aus- und Fortbildung von zertifizierten Mediatoren (ZMediatAusbV).

Was ist das Besondere an unserer Weiterbildung zum Mediator (Schwerpunkt Wirtschaft)?

Neben den Grundlagen, die die Ausbildung vermittelt, ist die Weiterbildung konsequent an den Anforderungen von Mediationen im Wirtschaftsbereich ausgerichtet. So achten wir bei der Vermittlung der Grundlagen bereits darauf, dass Sie an **Fallbeispielen aus dem Wirtschaftskontext** üben und lernen. Dabei nutzen wir echte anonymisierte Fälle, in denen unsere Trainer in ihrer Mediatorentätigkeit vermittelt haben. Zudem erlernen Sie, wie Sie mit der für Wirtschaftsmediationen typischen Problematik der „**geschickten Fälle**“ umgehen. „Geschickte Fälle“ sind, wenn Konfliktparteien durch eine dritte Person, z.B. ein Teamleiter, in eine Mediation „geschickt“ werden. Der Umgang mit dieser Besonderheit ist aus unserer Sicht einer der **Schlüsselfaktoren für die erfolgreiche Tätigkeit als Wirtschaftsmediator** am Markt.

Die Weiterbildung wird durch die beiden Mediatoren Dr. Gernot Barth und RA Bernhard Böhm geleitet. Beide arbeiten bereits seit über 15 Jahren als Team zusammen und sind als Wirtschaftsmediatoren in der freien Wirtschaft aktiv. **Sie lernen** die Mediation **von Praktikern** und nicht aus dem Lehrbuch, sodass Sie am Ende der Ausbildung auch selbst mediieren und nicht nur über Mediation referieren können.

Unsere Weiterbildung zum Mediator (Schwerpunkt Wirtschaft) wurde bereits **über 80-fach erfolgreich durchgeführt**. Neben einigen Inhouse-Ausbildungen, z.B. für den Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen, enviaM oder die Rechtsanwaltsgenossenschaft Apraxa zählen zu unseren **Alumni über 800 Fach- und Führungskräfte** aus dem deutschen Mittelstand und etwa der Hälfte der DAX 30-Unternehmen.

Zielgruppe (m/w)

Die Ausbildung richtet sich an Geschäftsführer, Teamleiter, Angestellte, Berater und weitere, die in Unternehmen mit wirtschaftlichem Kontext tätig sind oder sein wollen.

Ausbildungsinhalte

Module (Für eine ausführliche Beschreibung siehe wesentliche Modulinhalte)	Zeitstunden
Modul 1: Grundlagen der Mediation	24
Modul 2: Konfliktdynamik, Rolle und Haltung, Konfliktkompetenz	24
Modul 3: Die Kunst des Fragens	24
Modul 4: Kurzzeitmediation	24
Modul 5: Mediation im innerbetrieblichen Bereich - geschickte Fälle, Co-Mediation	24
Modul 6: Anwalt und Recht in der Mediation, Online-Mediation und Mediationspraxis, Kolloquium	24
Supervision	8
Online-Mediation (Webinar)	2
Ausbildungsstunden (Präsenz)	154
Intervision in selbstorganisierten Gruppen	16
Studienarbeit und Selbstlernstunden	76
Praxistransferstunden	60
Gesamtausbildung	306

Die einzelnen thematischen Schwerpunkte werden in der Steinbeis-Ausbildung nicht isoliert, sondern immer im Zusammenhang betrachtet. Integrativer Bestandteil eines jeden Moduls ist die Erarbeitung eines konkreten Mediationsablaufes mit der Konzentration auf zu behandelnde Themen und Fragen.

Unser Ziel am Ende der Ausbildung ist, dass Sie in Konflikten souverän und sicher vermitteln können.

Trainer der Ausbildung



PD Dr. habil. Gernot Barth

Gernot Barth habilitierte in der Sozialpädagogik. Er beschäftigt sich wissenschaftlich und praktisch mit dem Thema Konflikt und arbeitet als Mediator, Supervisor, Trainer und Dozent. Er ist Direktor der Akademie für Mediation, Soziales und Recht und der IKOME® Dr. Barth GmbH & Co. KG. Seine Forschungsschwerpunkte sind Mediation, Konfliktverhalten und Beratung. Er ist zudem Vizepräsident und Geschäftsführender Vorstand des Deutschen Forums für Mediation DFFM e.V., der Dachorganisation für Mediation in Deutschland, Leiter des interkulturellen Zentrums und Herausgeber der Fachzeitschrift „Die Mediation“.

Publikationen (Auswahl):

- Herausgeber der Fachzeitschrift "Die Mediation"
- Herausgeber der Schriftenreihe zur Theorie und Praxis der Mediation im Schneider-Verlag
- Herausgeber und Mitautor "Einvernehmlich planen und bauen" im Verlag Steinbeis Edition



RA Bernhard Böhm, MM

Bernhard Böhm arbeitet seit Ende der 90iger Jahre als Mediator und ist Experte für Mediation und außergerichtliches Konfliktmanagement. Mit seinem klaren Profil gehört er zu den noch wenigen Anwälten in Deutschland, die ihren Schwerpunkt ausschließlich auf dem Gebiet der Mediation, der Kommunikation und der nichtrechtlichen Konfliktbearbeitung haben. Als Ausbildungsleiter und Trainer hat er vor vielen Jahren gemeinsam mit Dr. Gernot Barth das Steinbeis-Ausbildungskonzept entwickelt und bildet seitdem Mediatorinnen und Mediatoren in Deutschland und Österreich aus. Bernhard Böhm ist als Mitinhaber der Fachbuchhandlung mediatorschop.com immer bestens über neue Veröffentlichungen und Trends informiert und ist zudem Herausgeber der Fachzeitschrift „Die Mediation“

Publikationen (Auswahl):

- Herausgeber der Fachzeitschrift "Die Mediation"
- Herausgeber der Schriftenreihe zur Theorie und Praxis der Mediation im Schneider-Verlag
- Mitautor "Einvernehmlich planen und bauen" im Verlag Steinbeis Edition
- Mitautor "Finanzkommunikation - Chancen durch Kreditmediation" im Bank-Verlag

Wesentliche Modulinhalte

Modul 1: Grundlagen der Mediation

Ziel des Einführungsseminars ist es, einen Überblick über die Mediation sowie deren Anwendungsbereiche zu geben und die Teilnehmer an die Vorgehensweise und Rolle des Mediators heranzuführen. Die aktive Einbeziehung und Selbsterfahrung der Teilnehmer soll die wesentlichen Unterschiede zu anderen Konfliktlösungsmethoden wie Schlichtung, Schiedsverfahren oder gerichtliches Verfahren aufzeigen und erfahrbar machen

Inhalte:

- Grundzüge der mediativen Arbeitsweise, Grundprinzipien und Idee der Mediation
- Geschichte, historische Wurzeln und Entwicklung der Mediation
- Selbsterfahrung von Mediation
- Erarbeitung der wesentlichen Unterschiede zu anderen Konfliktlösungsverfahren wie Gerichts-, Schlichtungs- und Schiedsverfahren, Abgrenzung zu Therapie und Beratung, Gewaltfreie Kommunikation
- Haltung des Mediators
- Aufgaben und Rollen des Mediators
- Überblick über die Phasen der Mediation
- Kriterien

Modul 2: Konfliktdynamik - Rolle und Haltung, Konfliktkompetenz

Mediation lebt in erster Linie von der Haltung und der Persönlichkeit des Mediators. Diese sichern die notwendige Unabhängigkeit, Allparteilichkeit und Akzeptanz bei den beteiligten Parteien. Das Modul bildet daher einen wesentlichen Schwerpunkt der Ausbildung. Ziel ist es, die Teilnehmer für ihr eigenes Verhalten zu sensibilisieren und dessen Auswirkung auf die Medianden zu erkennen. Darüber hinaus sollen die Teilnehmer in die Lage versetzt werden, als Mediator Vertrauen aufzubauen.

Inhalte:

- Konflikte verstehen (Typologien von Konflikten, verschiedene Konflikttiefen und ihre Bearbeitungsmöglichkeiten, Konfliktanalyse, Konflikteskalation, Dynamik und Stufen, Funktionen von Konflikten innerhalb der Konfliktparteien und innerhalb der Gesellschaft)
- „Das Eigene“ in der Mediation (eigene Konfliktverhalten erkennen und die Auswirkungen auf den Mediationsprozess verstehen)
- Mediationsmodelle (Vorstellung und Erarbeitung unterschiedlicher Ansätze, Modelle sowie das Harvard-Konzept, Entwicklung eines eigenen, persönlichen "Mediationsstils")
- Systemisches Arbeiten (Modell und Umsetzung in der Mediation, mediatives Konfliktverständnis)
- Selbstbehauptung, Wechselbezüglichkeit und Gemeinsamkeiten in der Mediation, Ressourcen in Konflikten erkennen und im Mediationsprozess nutzen
- Psychologie der Wahrnehmung, Umgang mit unterschiedlichen Konfliktperspektiven
- Erfahrung, Reflexion und Umgang mit der Neutralität und Allparteilichkeit
- Umgang mit den eigenen Emotionen und Emotionen der Medianden
- Sicherung der Vertraulichkeit im Fall von Vor- und Einzelgesprächen
- Transformatorisches Arbeiten (Veränderung von Kommunikationsmustern der Medianden)

Modul 3: Die Kunst des Fragens

Ziel dieses Moduls ist das Erlernen von Fragetechniken - dem zentralen "Handwerkszeug" des Mediators. Schwerpunkt ist die Entwicklung einer methodisch fundierten Vorgehensweise, die ein situativ angemessenes Fragen ermöglicht.

Inhalte:

- Kommunikationstechniken (Theorie der Kommunikation, Kommunikationsmuster und -verlauf in der Mediation, einzelne Techniken wie Paraphrasieren, Fokussieren, Partialisieren, Konkretisierung)
- Aktives Zuhören als Grundlage mediativen Fragens
- Einführung in die Technik des Fragens, Sinn von Fragen im systemischen Sinn - warum es besser ist, als Mediator zu fragen, anstatt Ratschläge zu geben
- ressourcenorientierte Hypothesenarbeit in der Mediation, Auswege aus festgefahrenen Konfliktmustern und Problemorientierung
- Fragematrix - das "Neun-Felder-Modell" in der Mediation
- Fragen zur Selbstbehauptung (mit reflexiven Fragen die Medianden in ihrer Wirklichkeit abholen, Interessen und Bedürfnisse erarbeiten, Ressourcen erkennen)
- Fragen zur Wechselbezüglichkeit (zirkuläres Fragen in der Mediation - Perspektivenwechsel durch Fragen)
- Umgang mit Widerständen in der Mediation
- Fragen zum Entwickeln von Lösungen, Bewerten und Verhandeln

Modul 4: Kurzzeitmediation

Inhalt dieses Modul ist die Kurzzeitmediation, das heißt die Mediation in zeitlich eingegrenzten Fällen oder bei kurzfristig erforderlichen Lösungen. Für den Mediator heißt dies, ein effizientes Zeitmanagement umzusetzen, ohne oberflächlich zu arbeiten. Gerade in der Praxis ist die Kurzzeitmediation zunehmend gefragt.

Inhalte:

- Vorlaufphase in der Mediation - Auftragsklärung, Vorgespräche, Ergebnisoffenheit
- Kürzen, aber wo? (Phasenmodell der Mediation und dessen Grenzen in der Kurzzeitmediation)
- Einzelgespräche (Sinn und Zweck sowie Gefahren und Risiken von Einzelgesprächen)
- Verfahrensmanagement
- Zeitmanagement (Zeit und Raum in der Mediation, Umgang als Mediator mit Zeitdruck - das eigene Zeitverständnis)
- Mediatives Verhandeln, Verhandlungsmodelle insbesondere in der Lösungsphase der Mediation
- Der Anwalt in der Mediation
- Ergebnissicherung (Umsetzung und transformatorisches Arbeiten in der Kurzzeitmediation)

Modul 5: Mediation im innerbetrieblichen Bereich - geschickte Fälle, Co-Mediation

Ziel dieses Moduls ist die sichere Beherrschung von innerbetrieblichen Mediationen. Schwerpunkt sind die geschickten Fälle. Nimmt der Initiator der Mediation nicht selbst an der Mediation teil, ist die Rollenklärung des Initiators im Mediationsprozess ein zentrales Thema in der Vorlaufphase. Gerade im innerbetrieblichen Bereich stehen damit zentrale Grundprinzipien der Mediation wie Vertraulichkeit, Neutralität und Allparteilichkeit, Eigenverantwortung und Freiwilligkeit in Frage. Zentrale Bedeutung kommt in diesen Fällen auch der Einbindung von Führungskräften und dem hierarchieübergreifenden Arbeiten zu.

Inhalte:

- Pre-Mediation (Vorbereitung innerbetrieblicher Mediationen, Einbindung von Mitarbeitern und Schaffung einer Arbeitsgrundlage für den Mediationsprozess)
- Geschickte Fälle (Auftragsklärung mit dem Initiator der Mediation, Klärung der Rahmenbedingungen für den Mediationsprozess, insb. Ergebnisoffenheit, Freiwilligkeit und Vertraulichkeit)
- Delegierte im Mediationsprozess (Umgang mit Vertretern in der Mediation, Einbindung der "Vertretenen", zum Beispiel von Mitarbeitern in der jeweiligen Abteilung sowie möglicher weiterer Interessensgruppen)
- Co-Mediation - das Arbeiten im Mediatorenteam, Modelle der Zusammenarbeit, Ressourcen für den Mediationsprozess, Fallstricke
- Mehrparteienmediation (Umgang mit Großgruppen in der Mediation, zum Beispiel bei Teamkonflikten)
- Sicherung von juristisch nicht vollstreckbaren Ergebnissen
- Visualisierungs- und Kreativitätstechniken (Grundlagen der Visualisierung, einzelne Visualisierungsmethoden und -techniken, Grundlagen der kreativen Lösungsfindung)
- Mediation in Organisationen (Zusammenhänge von Mediation und Organisationsentwicklung, systemische Mediation)

Modul 6: Anwalt und Recht in der Mediation, Online-Mediation und Mediationspraxis, Kolloquium

Online-Konfliktlösung ist mehr als "Strohfeuer". Immer häufiger wird in Unternehmen oder mit Kunden per E-Mail, Videokonferenzen und anderen internetbasierten Plattformen kommuniziert. Konflikte entstehen "online" und werden immer häufiger auch online bearbeitet.

Daher setzen wir im letzten Modul einen Schwerpunkt auf die Online-Mediation. Auch der sichere Umgang mit telefonischer Mediation ist unerlässlich. Das Telefon steht meist am Anfang einer jeden Mediation und ist für deren weiteren Verlauf (Vertrauensaufbau usw.) entscheidend.

Im Marketing geht es darum, wie Fälle akquiriert werden können und wie die Mediation, z.B. als Bestandteil eines Konfliktmanagementsystems, erfolgreich im Unternehmen implementiert werden kann. Die Teilnehmer sollen für den "Spagat" zwischen Akquisition und notwendiger Unabhängigkeit des Mediators sensibilisiert werden.

Inhalte:

- Marketing und Akquisition (wettbewerbsrechtliche Fragen, unternehmensinternes Marketing für Inhouse-Mediatoren/Führungskräfte)
- Formen der Online-Konfliktlösung (synchrone und asynchrone Online-Mediation, hybride Verfahren)
- Wahrnehmung „Online“ (unterschiedliche Kommunikationskanäle und deren Ansprache in der Online-Mediation)
- Online-Mediationstechniken (Techniken der text- und videobasierten Online-Kommunikation, Verfahrenssteuerung und Zeitmanagement)
- Gesprächstechniken der Telefonmediation
- E-Learning
- Entwicklung einer persönlichen "Zielvereinbarung" für die nächsten Schritte nach der Ausbildung
- Kolloquium

Teilnehmerstimmen zur Ausbildung

Viel interessanter als das, was wir über uns sagen, ist für Sie vielleicht was Andere über uns zu berichten wissen. Hier ein Auszug unserer Teilnehmerstimmen (mehr unter www.steinbeis-ausbildung.com/referenzen)

*„Das ausgewogene Seminarkonzept aus Theorie und Praxis erlaubte mir einen zeitnahen Transfer des Gelernten in meine berufliche Praxis. Nachvollziehbare Ausgangssituationen ermöglichten eine schnelle Identifikation mit den Rollen in den Praxisspielen“ **Tino Rotter***

*„Der Moment, in dem die eigenen Forderungen verblassten und sich die eigentlichen Bedürfnisse herauskristallierten, öffnete mir persönlich die Augen. Ich kann jedem nur empfehlen, sich in diese Gefilde zu wagen, bei Steinbeis ist man bestens aufgehoben. Vielen Dank für die herausragende Führung durch die Welt hinter die Konflikte.“ **Philipp Schwenkraus***

„Die Ausbildung war sehr strukturiert, praxisorientiert, persönlich und vertrauensvoll. Es war für mich insgesamt eine sehr lohnenswerte Investition in meine Persönlichkeit und in mein Kompetenzportfolio.“

Ramona Küpfer

*„Die Mediationsausbildung bei Steinbeis hat mir bei meiner täglichen Arbeit sehr geholfen. Durch das Erlernen mediativer Kompetenzen kann ich mit Krankenkassen viel erfolgreicher verhandeln.“ **Petra Rolfsmeyer***

Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Zertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium; oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren

Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig.

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Am Ende der Ausbildung steht die Einreichung einer schriftlichen, wissenschaftlichen Hausarbeit (Umfang max. 20 Seiten). In einem Prüfungskolloquium halten die Teilnehmer dazu ein Referat und im Anschluss folgt ein Gespräch über die präsentierte Arbeit (20 min zzgl. Diskussion). Das Prüfungskolloquium ist öffentlich (nach Voranmeldung).

Für die Zulassung müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Teilnahme an der Supervision (mit Anleitung durch einen Supervisor) und Intervention (selbstorganisiert)
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und die Kopie des höchsten Abschlusses)

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines anerkannten CAS (Certificate of Advanced Studies) "Wirtschaftsmediator (Steinbeis) (m/w)" der Steinbeis+Akademie an der Steinbeis-Hochschule ab.

Wir sind akkreditiertes Ausbildungsinstitut des Deutschen Forums für Mediation e.V. (DFfM). Nach Dokumentation von zwei Mediationsfällen haben Sie die Möglichkeit, zusätzlich eine Verbandsanerkennung des DFfM e.V. zu erhalten. Damit werden Sie auch in der Mediatorenliste des DFfM e.V. geführt.

Ausbildungsstandorte Leipzig, Stuttgart, Berlin, Essen und München

Leipzig: Steinbeis Beratungszentren GmbH, Hohe Straße 11 in 04107 Leipzig

Stuttgart: Seminarräume der SHMT, Filderhauptstraße 142, 70599 Stuttgart

Berlin: Seminarräume der FiPP e.V. - Fortbildungsinstitut für die pädagogische Praxis, Sonnenallee 223a, Haus FIN 2, 12059 Berlin

Essen: Seminarräume des Kardinal-Hengsbach-Haus, Dahler Höhe 29, 45239 Essen

München: Seminarräume der PEG-Akademie, Kreillerstraße 24, 81673 München

Ausbildungszeiten

Leipzig, Stuttgart, München und Essen:

1.Tag (donnerstags) 13:00-19:00 Uhr, 2. Tag (freitags) 09:00-19:00 Uhr, 3. Tag (samstags) 09:00-17:00 Uhr

Die Supervision findet vor dem Modul 5 und 6 ab 09:00 Uhr, die Intervision in Eigenregie der Teilnehmer statt.

Berlin:

1.Tag (montags) 13:00-19:00 Uhr, 2. Tag (dienstags) 09:00-19:00 Uhr, 3. Tag (mittwochs) 09:00-17:00 Uhr

Die Supervision findet vor dem Modul 5 und 6 ab 09:00 Uhr, die Intervision in Eigenregie der Teilnehmer statt.

Das Kolloquium im Modul 6 ist öffentlich. Es besteht die Möglichkeit, dass zum Kolloquium Gäste eingeladen werden.

Sollte ein Modultermin nicht realisierbar sein, besteht nach Absprache die Möglichkeit, das Modul in einem anderen laufenden Kurs an unseren Standorten nachzuholen. Es besteht dabei in Ausnahmefällen die Möglichkeit, dass die Maximalteilnehmerzahl von 12 überschritten wird, wenn Teilnehmer Module nachholen.

Ihre Investition

Die Ausbildungskosten umfassen Modul 1 – 6, inkl. Online-Mediation (webinar), Supervision, Intervention, Ausbildungsmaterialien und Prüfungsgebühren.

Gesamtinvestition: 4.700,00 EUR* (*von der Mehrwertsteuer befreit)

Ratenzahlung kann individuell vereinbart werden.

Geplante Präsenztermine

Stuttgart

Modul 1	Do, 11.07.-Sa, 13.07.2019
Modul 2	Do, 12.09.-Sa, 14.09.2019
Modul 3	Do, 24.10.-Sa, 26.10.2019
Modul 4	Do, 28.11.-Sa, 30.11.2019
Modul 5	Do, 16.01.-Sa, 18.01.2020
Modul 6	Do, 26.03.-Sa, 28.03.2020

Stuttgart

Modul 1	Do, 05.12.-Sa, 07.12.2019
Modul 2	Do, 30.01.-Sa, 01.02.2020
Modul 3	Do, 19.03.-Sa, 21.03.2020
Modul 4	Do, 07.05.-Sa, 09.05.2020
Modul 5	Do, 02.07.-Sa, 04.07.2020
Modul 6	Do, 17.09.-Sa, 19.09.2020

Berlin

Modul 1	Mo, 02.03.-Mi, 04.03.2020
Modul 2	Mo, 04.05.-Mi, 06.05.2020
Modul 3	Mo, 29.06.-Mi, 01.07.2020
Modul 4	Mo, 17.08.-Mi, 19.08.2020
Modul 5	Mo, 21.09.-Mi, 23.09.2020
Modul 6	Mo, 26.10.-Mi, 28.10.2020

Leipzig

Modul 1	Do, 22.08.-Sa, 24.08.2019
Modul 2	Do, 19.09.-Sa, 21.09.2019
Modul 3	Do, 07.11.-Sa, 09.11.2019
Modul 4	Do, 12.12.-Sa, 14.12.2019
Modul 5	Do, 23.01.-Sa, 25.01.2020
Modul 6	Do, 05.03.-Sa, 07.03.2020

München

Modul 1	Do, 12.12.-Sa, 14.12.2019
Modul 2	Do, 23.01.-Sa, 25.01.2020
Modul 3	Do, 02.04.-Sa, 04.04.2020
Modul 4	Do, 14.05.-Sa, 16.05.2020
Modul 5	Do, 18.06.-Sa, 20.06.2020
Modul 6	Do, 16.07.-Sa, 18.07.2020

Essen

Modul 1	Do, 19.03.-Sa, 21.03.2020
Modul 2	Do, 16.04.-Sa, 18.04.2020
Modul 3	Do, 04.06.-Sa, 06.06.2020
Modul 4	Do, 20.08.-Sa, 22.08.2020
Modul 5	Do, 10.09.-Sa, 12.09.2020
Modul 6	Do, 05.11.-Sa, 07.11.2020

Unsere Räumlichkeiten

Standort Leipzig



Standort Stuttgart



Ausbildung zum Mediator (m/w)

Standort Berlin



Standort Essen



Ausbildung zum Mediator (m/w)

Standort München



Bundesverband Steinbeis Mediationsforum e.V. - wir lassen Sie nach der Ausbildung nicht "alleine"

Der Alumni-Verein unseres Kooperationspartners begleitet Sie nach der Ausbildung und fördert den fachlichen Austausch zwischen Mediatoren unter Einbeziehung von Unternehmen und Institutionen. Damit wollen wir gewährleisten, dass sich Ihre Investition in die Ausbildung auch nachhaltig auszahlt.

Wie Sie von einer Mitgliedschaft im Steinbeis-Mediationsforum e. V. profitieren können:

- Fachlicher Austausch und Vernetzung mit Kollegen
- Regelmäßige Fort- und Weiterbildung
- 15% Rabatt auf alle Veranstaltungen des Steinbeis Beratungszentrums Wirtschaftsmediation (außer Ausbildungen)
- **Im Mitgliedsbeitrag enthalten, ist ein Abonnement des Fachmagazins *Die Mediation*** (regulärer Preis im Abonnement: 39,60 EUR)
- 10% Rabatt (außer Bücher/Zeitschriften) sowie versandkostenfreie Lieferung bei Bestellungen auf www.mediatoreshop.com
- Intensiver Dialog mit Unternehmen und Institutionen
- Mitarbeit in Fach- und Regionalgruppen

Weitere Informationen unter finden Sie auch unter www.steinbeis-mediationsforum.de.

Unser Fachmagazin *Die Mediation*



Durch unsere Herausgeberschaft sind wir immer am Puls der Mediation und des betrieblichen Konfliktmanagement und versorgen Sie mit neuesten Erkenntnissen aus der Forschung und Praxis. Damit Sie auch nach der Ausbildung Ihren Wissensschatz in Sachen Konfliktmanagement ausbauen können, empfehlen wir ein Jahresabonnement mit allen Vorteilen. Weitere Informationen unter finden Sie unter www.die-mediation.de.

Anmeldeverfahren

Zur verbindlichen Anmeldung senden Sie uns bitte das Anmeldeformular ausgefüllt per Post an:

Steinbeis Beratungszentren GmbH
Steinbeis-Beratungszentrum Wirtschaftsmediation
Hohe Straße 11
04107 Leipzig

Sie können den Anmeldebogen auch gerne vorab faxen: (0341) 22 541-351 oder Sie füllen es online unter https://www.akasor.de/ausbildung-mediator_steinbeis_online-anmeldung aus.

Gleichzeitig ist die Einsendung eines Lebenslaufs mit Foto sowie einer Zeugniskopie des höchsten Abschlusses (Studium/Beruf), nach Möglichkeit in elektronischer Form, an

info@steinbeis-mediation.com

erforderlich. Diese Vorgehensweise dient zur Prüfung der Zugangsvoraussetzungen gemäß den Richtlinien der Steinbeis-Hochschule Berlin.

Nach Sichtung aller Unterlagen wird eine elektronische Bestätigung an die angegebene Korrespondenzadresse versandt und die Anmeldung gilt als verbindlich.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gern in einem persönlichen Gespräch zur Verfügung.

Telefon: +49 (0)341 224 86 61

E-Mail: info@steinbeis-mediation.com

Sie können uns auch gern zu unseren öffentlichen Abschlusskolloquien besuchen. Bei Interesse diesbezüglich stehen wir Ihnen gern telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Anmeldung

Titel der Ausbildung: Mediator/in Schwerpunkt Wirtschaft (Preis: 4.700,00 EUR (netto)*)

(*von der Mehrwertsteuer befreit)

- Stuttgart** (05.12.2019-19.09.2020) **München** (12.12.2019 - 18.07.2020)
 Berlin (02.03.2020-28.10.2020) **Essen** (19.03.2020 - 07.11.2020)
 Leipzig (07.05.2020-28.11.2020) **Stuttgart** (28.05.2020-23.01.2021)

Vorname, Name	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift (bitte ankreuzen)	
Tel/Fax	
E-Mail	

Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und der **Datenschutzerklärung** der Steinbeis Beratungszentren GmbH habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter www.steinbeis-ausbildung.de.

Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.

Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____