

## Zertifikatsprüfungsordnung und Lehrgangsbeschreibung

Diese Zertifikatsprüfungsordnung der Steinbeis+Akademie gilt für den folgenden Lehrgang auf Basis der gültigen Rahmenordnung zur Durchführung von Zertifikatslehrgängen (RZLG) in der jeweils aktuellen Fassung.

Lehrgangsbezeichnung		Ausbildung zum/r Mediator/in - Wirtschaft			
<b>Kompetenzfeld</b>	Management	Persönlichkeitsentwicklung	Bildungsmanagement	Gesundheitswesen	Technologie
	X				
<b>Durchführungsort/e</b>	Essen	Leipzig	Berlin	München	Stuttgart
<b>Abschluss</b>	Diploma of Advanced Studies (DAS)	Certificate of Advanced Studies (CAS)	Diploma of Basic Studies (DBS)	Certificate of Basic Studies (CBS)	
	X				
<b>Qualifikationsziel</b>	Die Teilnehmenden sind nach Abschluss der Ausbildung befähigt, als Wirtschaftsmediator/in in Unternehmen, Organisationen und Verbänden tätig zu sein.				
<b>RZLG-ergänzende Zulassungsvoraussetzung</b>	Hochschulabschluss bzw. Ausbildung und 3 Jahre Berufspraxis				
<b>Lehrform</b>	Präsenz	Präsenz/Online	Online		
		X			
<b>Sprache</b>	Deutsch				
<b>Workload in Std.</b>	<b>Gesamt</b>	Seminarzeit	Selbstlernzeit	Transferzeit	
	<b>396</b>	158	119	119	

<b>Art der Leistungsnachweise (LNW)</b>	Klausur (K)	Präsentation/ mündliche Prüfung (P)	Case (C)	Transferarbeit (TA)	Projekt- studienarbeit (PSA)
		X			X

**Inhalte**

<b>Modul</b>	<b>Schwerpunktt Themen</b>	<b>Seminarzeit/h</b>
<b>Grundlagen der Mediation</b>	Grundzüge, Definition, Prinzipien und Idee der Mediation; Geschichte der Mediation; Selbsterfahrung von Mediation, Selbstreflexion im Rollenspiel; Unterschiede und Abgrenzung zu anderen Verfahren und Konfliktlösungsmethoden; Haltung des Mediators (Grundzüge), Aufgaben und Rolle; Überblick zu Verfahrensverlauf und Phasen der Mediation bei Konflikten; Mediationseignung von Fällen; Umsetzung und Rolle des Rechts; Fallbeispiele; Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten (5h)	22
<b>Umgang mit Konfliktdynamiken</b>	Typologie von Konflikten, Konflikttiefen und Konfliktanalyse; Konflikteskalation, Dynamiken und Stufen, Funktionen von Konflikten; Mediationsmodelle (unterschiedliche Ansätze, Modelle sowie Harvard-Konzept); Selbstbehauptung, Wechselbezüglichkeit und Gemeinsamkeiten in der Mediation; Ressourcen in Konflikten und deren Nutzung; Erkennen von und Umgang mit Emotionen im Mediationsprozess; Erfahrung, Reflexion und Umgang mit Allparteilichkeit und Neutralität ; Verhandlungsführung und -management bei Konflikten: Intuitives Verhandeln, Verhandlung nach dem Harvard Konzept / integrative Verhandlungstechniken, distributive Verhandlungstechniken; Fallbeispiele	22

<b>Die Kunst des Fragens</b>	Grundlagen der Kommunikation und Kommunikationstechniken: Paraphrasieren, Verbalisieren, Reframing, verbale und nonverbale Kommunikation; Grundlagen mediativen Fragens; Fragemodell – Wirklichkeits- und Möglichkeitskonstruktionen; Fragematrix – Arbeiten mit ressourcenorientierten Hypothesen; Zirkuläres Fragen – Arbeiten an Beziehungs- und Konfliktmustern; Visualisierungs- und Moderationstechniken; Techniken zur Entwicklung und Bewertung von Lösungen (Brainstorming, Mindmapping, weitere Kreativitätstechniken, Risikoanalyse); Fallbeispiele	22
<b>Kurzzeitmediation</b>	Vorlaufphase; Kürzen, aber wo?; Einzelgespräche; Verfahrensmanagement; Zeitmanagement; Verhandeln; Ergebnissicherung	22
<b>Mediation im innerbetrieblichen Bereich, Teammediation</b>	Pre-Mediation; Geschickte Fälle; Delegierte in Mediationsprozess; Co-Mediation; Mehrparteienmediation; Ergebnissicherung; Visualisierungs- und Kreativitätstechniken; Mediation in Organisationen	22
<b>Anwalt und Recht in der Mediation und Mediationspraxis, Kolloquium (Präsenz)</b>	Formen der Online-Konfliktlösung; Wahrnehmung "Online"; Online-Mediationstechniken; Telefonmediation; Marketing und Akquisition; Umsetzung in die Praxis, rechtliche Aspekte in der Mediation	22
<b>Supervision</b>	Supervision im Rahmen von Modul 5 und 6 je 4 Stunden, innerhalb der Module oder separat im Anschluss an die Ausbildung	8
<b>Online-Mediation (Webinar)</b>		2
<b>Intervision in selbstorganisierten Gruppen</b>		16