

Zertifikat

für

Olaf Hanke

über den erfolgreichen Abschluss der zweisemestrigen
Post-Graduate-Praxis-Ausbildung zum

Soft-Skill-Manager im Business-Bereich

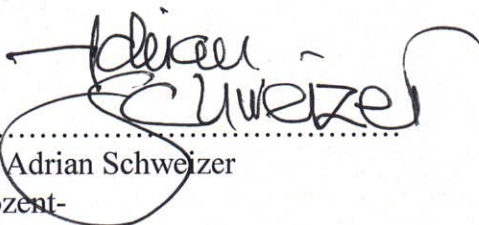
-Lösungs- und prozessorientiert kommunizieren, verhandeln, mediieren und coachen-

Herr **Hanke** hat an der Ausbildung im Bereich Wirtschaft des An-Instituts der FernUniversität Hagen Forschungsinstitut für rechtliches Informationsmanagement (FIRM) im WS 2011/2012 und im SS 2012 teilgenommen und die Abschlussprüfung erfolgreich bestanden. Die Weiterbildung umfasste insgesamt 200 Unterrichtsstunden praktische Übungen und Anwendungen.

Dozent:

RA Adrian Schweizer, Zürich

Hagen, den 7. Oktober 2012


.....
RA Adrian Schweizer
-Dozent-


.....
RA Dr. Stefan Kracht
-Geschäftsführer-

Inhalte der Ausbildung:

- Präsuppositionen erfolgreicher Kommunikation
- Selbst- und Motivationsmanagement
- Ziele finden und definieren
- Strategien zur Umsetzung der Ziele erarbeiten
- Erfolgsstrategien anderer erkennen und nutzen (Benchmarking)
- Kooperative Verhandlungsführung
- Getting-to-Yes und andere Verhandlungsmodelle
- Gezielter Einsatz von magischer Sprache (Milton-Modell)
- Die logischen Ebenen der Veränderung und Logical-Level-Alignment
- Erkennen und Nutzen der Tiefenstruktur von Positionen (Meta-Modell)
- Standpunkte erkennen, herausarbeiten und auflösen
- Interessen erkennen und interessenspezifisch interagieren
- Reduktion der Komplexität durch Erkennen bewusster und unbewusster Wahrnehmungsfelder (Werte-Modell)
- Generieren von Lösungsoptionen durch Reframing, Reframing und gezielten Einsatz von Kreativitätstechniken
- Lösen von externalen und internalen Konflikten
- Prozess- und ressourcenorientierte Beratung
- Coaching als Beratungsinstrument
- Umgang mit fehlenden Wahlmöglichkeiten und Zielunklarheit
- Führen eines Coachinggesprächs erster, zweiter und dritter Ordnung:
Veränderung des Verhaltens, Bereicherung der Fähigkeiten und Umprägung von Glaubenssätzen
- Auflösung von Zweifel, negativer Vorerfahrung und Unglaube
- Grenzen und Ethik von Kommunikation, Verhandeln und Coaching

Methodik:

Induktives Erarbeiten der Inhalte mit dem Schwerpunkt Business-Anwendungen;
praktische Übungen mit Simulation von schwierigen Verhandlungssituationen;
Anwenden der erlernten Tools in der Verhandlungs-, Beratungs-, Mediations- und
Coachingpraxis; Gruppenfeedback; schriftliche Arbeiten; zweitägiges Assessment