



Wirtschaftsmediation

Unternehmensinterne Konflikte professionell lösen

Wo Menschen zusammenarbeiten gibt es Konflikte. Wenn diese nicht oder schlecht gelöst werden, belasten sie die Mitarbeiter und deren Zusammenarbeit, beeinträchtigen das Betriebsklima und schwächen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Mediation – die umfassende Klärung eines Konflikts mit Unterstützung eines neutralen Dritten, des Mediators – vermeidet diese Nachteile. Sie ermöglicht Konflikte rasch, effizient und kostengünstig zu klären. Sie macht Betroffene zu Beteiligten und führt zu gemeinsamen, individuell erarbeiteten Lösungen, die nachhaltiger und wirksamer sind als von oben getroffene Entscheidungen. In den USA gehört Mediation längst zum Alltag. In deutschen Unternehmen gewinnt sie zunehmende Bedeutung.

● **Trainer/Referent**
Dr. Frank H. Schmidt

● **Dauer**
2 Tage

● **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr


● **Termine/Orte**

- 23. – 24. Oktober 2008
Nürnberg, Hilton Nuremberg
- 20. – 21. April 2009
Nürnberg, RomantikHotel & Gasthaus Rottner
- 19. – 20. Oktober 2009
Nürnberg, RomantikHotel & Gasthaus Rottner

● **Ihre Investition**
1.190 € (zzgl. MwSt.)

● **Code L 13**

● **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)

 **Tandempreis**
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Konfliktmanagement“ investieren Sie nur 2.380 € (zzgl. MwSt.).

Trainer/Referent



Dr. F. H. Schmidt

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Das Seminar führt Sie praxisbezogen in das Thema Mediation ein. Es macht Sie umfassend vertraut mit den Prinzipien und Methoden dieses neuen, sehr wirksamen Verfahrens und zeigt die vielfältigen Vorteile auf, die Mediation zur Bewältigung innerbetrieblicher Konflikte bietet. Sie erwerben damit die notwendigen Kenntnisse, um über den Einsatz von Mediation in Ihrem Unternehmen aus eigenem Wissen kompetent zu entscheiden. Dies kann der Einsatz von Mediation im Einzelfall sein oder der Aufbau eines differenzierten Konfliktmanagementsystems, das die vorhandenen Konfliktlösungsinstrumente systematisch vernetzt und durch Mediation und andere Verfahren außergerichtlicher Konfliktlösungen sinnvoll ergänzt.

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Personalverantwortliche
- Personal- und Organisationsentwickler
- Franchise-Partner

Inhalte

- **Grundprinzipien der Mediation**
 - Grundstruktur
 - Ablauf
 - Das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln
 - Die Abgrenzung zwischen Interessen und Positionen
 - Der Umgang mit Gefühlen und Beziehungen
 - Die Wirkfaktoren der Mediation – „die 7 Säulen der Mediation“
 - Freisetzung von Kreativität
 - Die Abschlussvereinbarung
- **Einsatzmöglichkeiten in Unternehmen**
 - Nachteile inadäquater Konfliktbehandlung
 - Vorteile mediatorischer Konfliktlösung
 - Kostenaspekte
 - Verbindung mit anderen Methoden einvernehmlicher Konfliktbearbeitung

Fähigkeiten und Aufgaben des Mediators

- Die mediatorische Grundhaltung
- Vertrauensaufbau – die „4 A's“
- Kommunikative Kompetenzen
- Balancing – die gleichzeitige Berücksichtigung beider Parteien im Mediationsgespräch
- Umgang mit Eskalation und Blockaden
- Umgang mit Machtgefällen
- Besonderheiten der innerbetrieblichen Mediation

Möglichkeiten der Implementierung

- Einsatz von Mediation im Einzelfall
- Interne oder externe Mediatoren?
- Vorteile unternehmensinternen Konfliktmanagements
- Mediation als Teil der Unternehmenskultur
- Praxismodelle
- Voraussetzungen der Implementierung

Methoden

- Vortrag
- Demonstration eines praktischen Mediationsfalls
- Gruppen- und Einzelarbeit
- Diskussion
- Rollenspiel an Hand von Fallbeispielen

Dr. Frank H. Schmidt ist Präsident der Deutschen Gesellschaft für Mediation (DGM) und Vorsitzender der Nürnberger Gesellschaft für Mediation e.V.. Der Mediator und Rechtsanwalt war auch viele Jahre als berufsmäßiger Stadtrat in Nürnberg tätig.

Teilnehmer-Feedback

Ein gutes Seminar für alle, die Konflikte schnell und v.a. effizient mit guten Ergebnissen für alle Beteiligten lösen wollen.

Alexandra Lang,
turmdersinne gGmbH

Ein Seminar mit einem Leiter, das Lust auf Konflikte und ihre Bearbeitung machen kann.

Gerhard Hopp,
HUK-COBURG

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

▶ Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB's der NAA (Seiten 60 und 61).

Datum

Unterschrift

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss in jedem Falle der Rechnungsausgleich vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen

kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Hat der Teilnehmer in diesem Fall Studiengebühren an die NAA gezahlt, werden sie in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 28 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 80 € vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studien- oder Seminarinhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor.

§6. Datenschutz

Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages genutzt werden.

Die Nürnberger Akademie versichert, dass weder sie, noch - so weit ihr bekannt ist - einer ihrer Trainer nach den Prinzipien von Ron Hubbard oder scientologischem Gedankengut arbeitet. Dies gilt für die Vergangenheit wie für die Zukunft.