

Fortbildung zum Business Mediator RICS

„Wirtschaftsmediation für die internationale Immobilienwirtschaft“

Fortbildungsträger: RICS Deutschland e.V., Frankfurt a. M. in Kooperation mit

EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V., München und CMI – Conflict Management International, London/UK



2009/10

RICS Deutschland

Unser Ziel

Mediation ist für die meisten Unternehmen kein Fremdwort mehr. Auch in der öffentlichen Meinung haben Methoden zur außergerichtlichen Beilegung von Konflikten deutlich an Akzeptanz gewonnen. Niemand legt Wert auf langwierige Rechtsstreitigkeiten, Verwaltungs- und Planungsverfahren. In Großbritannien spielt Mediation als Bestandteil der Alternative Dispute Resolution (ADR) traditionell eine wichtige Rolle, die gesetzlich verankert ist. 12.000 Mitglieder der RICS sind dort im Fachbereich organisiert, viele kennen alternative Konfliktlösungen aus ihrer täglichen Praxis.

Das Faculty Board Dispute Resolution der RICS Deutschland hat es sich zum Ziel gesetzt, auch hierzulande eine neue Konfliktkultur zu fördern und zu etablieren. Mit der Fortbildung zum Business Mediator RICS legen Sie den Grundstein dazu.

Mediative Verhandlungskompetenzen helfen Ihnen, Ihre Ziele schneller zu erreichen und dabei eine nachhaltige Beziehung mit Ihren Geschäftspartnern zu pflegen. Im vielschichtigen Immobilienlebenszyklus gibt es zahlreiche Anknüpfungspunkte: Angefangen von klassischen Mieter- und Nachbarschaftsbeziehungen bis hin zu komplexen Investitionsvehikeln sind wir heute auf langfristige, gute Zusammenarbeit auf allen Ebenen angewiesen.

Anspruchsvolle Business- und Terminpläne, Vergaberichtlinien, Nachtragsverhandlungen im Bauwesen, Finanzierungs- und Tilgungsmodelle oder Transaktionsvereinbarungen sind an der Tagesordnung und bergen oft Konfliktpotential. Für die konstruktive Bearbeitung dieser und viele anderer Konfliktfelder sind mediatorisch geschulte Spezialisten unabdingbar.

Wir sind davon überzeugt, dass wir als Chartered Surveyors, auch vor dem Hintergrund unserer Verpflichtung zum ethischen Kodex der RICS, die Speerspitze einer innovativen Kommunikations- und Konfliktkultur in der Immobilienwirtschaft bilden können. Der erste Jahrgang hat seine Fortbildung bereits erfolgreich abgeschlossen.

Gerne begrüßen wir Sie als Teilnehmer des zweiten Kurses. Nehmen Sie die Chance wahr, als einer der ersten Business Mediators RICS Mitglied eines Mediatorenpools zu werden, der in dieser Form in Deutschland einmalig ist.

Dr. Winfried Schwatlo MRICS
Business Mediator RICS
Vorsitzender des Faculty Board Dispute Resolution
Mitglied des Vorstandes RICS Deutschland

Friedrich H. Haffner MRICS
Business Mediator RICS
Mitglied des Faculty Board Dispute Resolution
Org. Leitung der Fortbildung zum Business Mediator RICS



EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Immobilienwirtschaft sind Konflikte an der Tagesordnung. Sie als Chance zu verstehen und konstruktiv zu lösen, bringt messbare finanzielle Vorteile, sichert wertvolle Zeit und fördert langfristige Beziehungen.

Dennoch gibt es immer wieder Auseinandersetzungen, die scheinbar nur vor Gericht gelöst werden können. In letzter Zeit gewinnen jedoch mehr und mehr die alternativen Methoden der Konfliktlösung an Bedeutung: Mediation, Schlichtung und Konfliktmoderation sind alternative Ansätze zu gerichtlichen Entscheidungen. Eigenverantwortliche Lösungen sind das Ziel solcher Verfahren; deshalb stehen die Interessen der Konfliktbeteiligten im Vordergrund.

Gerade im Immobilienbereich steigern umfangreiche Engagements internationaler Investoren – verbunden mit schnellen Exit-Strategien – den Bedarf nach sinnvollen Problemlösungsmethoden, die vorhandene Ressourcen schonen und gerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden.

Die Fortbildung zum Business Mediator RICS berücksichtigt die unterschiedlichen Möglichkeiten alternativer Konfliktregelung. Sie vermittelt umfassende Kenntnisse zur Wirtschaftsmediation. Da die Teilnehmer in ihrem beruflichen Alltag nicht immer die Rolle eines Mediators einnehmen können, berücksichtigt sie aber auch andere Verfahren der alternativen Konfliktbeilegung. Dennoch bildet die Mediation den Schwerpunkt des gesamten Programms, da deren Techniken in jeder Konfliktsituation erfolversprechend und nutzbringend eingesetzt werden können.

Der gesamte Lehrgang ist konkret auf den Bereich der Immobilienwirtschaft ausgerichtet und wird bereits zum wiederholten Male durchgeführt. Die Kooperation zwischen RICS und EUCON ermöglicht dabei eine praxisbezogene Fortbildung, die die Bedürfnisse, Schwerpunkte und Vorkenntnisse der Teilnehmer berücksichtigt. Hinzu kommt die Möglichkeit einer internationalen Erweiterung – diese Kombination macht den Lehrgang auch weiterhin zu einem Novum auf dem Fortbildungsmarkt.

Um mit Mahatma Ghandi zu sprechen: **Wir selbst müssen die Veränderung sein, die wir in der Welt sehen wollen.** Wir laden Sie ein, die ersten Schritte in eine veränderte Konfliktwelt mit diesem Lehrgang und gemeinsam mit uns zu gehen.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Reiner Ponschab
Rechtsanwalt + Mediator
Vorsitzender des Vorstandes
EUCON-Institut und EUCON-Akademie

Prof. Dr. Renate Dendorfer LL.M. MBA
Rechtsanwältin/Mediatorin/Ausbilderin (BM)
Fachliche Leitung



Ihr Wertzuwachs

Mediation bietet viele Vorteile

- Bessere und zukunftsorientierte Lösungen, bei denen alle Seiten gewinnen
- Angemessene Berücksichtigung Ihrer eigenen Standpunkte, Interessen und Ziele
- Aktiver Schutz Ihres Unternehmens vor Imageverlusten
- Schonung von Ressourcen
- Attraktive Reduzierung Ihrer Kosten
- Kontrolle über die Verhandlungen und deren Ergebnis
- Erhebliche Einsparung an Zeitaufwand
- Fortführung der geschäftlichen bzw. persönlichen Beziehungen
- Erarbeitung kreativer Optionen
- Erzielung wirtschaftlich sinnvoller Ergebnisse
- Verbesserung des Umgangs im Unternehmen
- Umsetzung der Ideen von CSR (Corporate Social Responsibility)
- Bewahrung der Vertraulichkeit auf beiden Seiten

Kompetenzerweiterung

- Anerkannte Mediationsfortbildung durch den größten Immobilien-Berufsverband der Welt
- Qualitätssicherung durch das EUCON-Institut
- Zusätzlicher Fokus auf das Real Estate Business
- Einbindung internationaler Aspekte

Wettbewerbsvorteil

- Gesteigerte Konflikt- und Kommunikationskompetenz
- Mediationsnetzwerk über RICS und EUCON
- Aufnahme in den exklusiven, auf Bank- und immobilienwirtschaftliche Konflikte spezialisierten RICS Mediatorenpool
- Investition in die Zukunft durch wachsenden Bedarf
- Steigerung der Attraktivität Ihres Unternehmens für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner

Zertifizierung

- Business Mediator RICS

Fortbildungsträger

RICS Deutschland e.V. in Kooperation mit

- EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V., München
- CMI – Conflict Management International, London/UK



Über den gesamten Investitionszyklus eröffnet die Mediation effiziente Ansatzpunkte für einvernehmliche Lösungen bei mannigfaltigen Konfliktfeldern in der Immobilienwirtschaft. Die Fortbildung zum Business Mediator RICS bietet eine kompakte Vermittlung der relevanten theoretischen Grundlagen und die praxisorientierte Erprobung im Zuge von Fallstudien. Darüber hinaus lernte ich neue Aspekte einer zielorientierten Konfliktregelung kennen und habe meinen Blickwinkel auch im Hinblick auf die persönliche Ebene im Konflikt erweitert.

Thomas Wiegmann MRICS
Business Mediator RICS



Zugangsvoraussetzungen

- Die Fortbildung wird für Mitglieder (FRICS, MRICS, Trainees, Students) der RICS Deutschland, RICS Österreich und RICS Schweiz angeboten.
- Eine fünfjährige immobilienrelevante Berufserfahrung vor Beginn der Fortbildung ist erforderlich.
- Für die Anmeldung sind ein Lebenslauf und ein Schreiben einzureichen, aus dem die Motivation für die Teilnahme an der Fortbildung ersichtlich ist.

Über die Zulassung zur Teilnahme entscheidet das Faculty Board Dispute Resolution der RICS Deutschland für jeden Bewerber individuell nach sorgfältigem Ermessen.

Teilnehmerzahl

Um eine hohe Betreuungs- und Arbeitsqualität sicher zu stellen, ist die Teilnehmerzahl auf maximal 15 Personen pro Lehrgang beschränkt.

Fortbildungsmethoden

Das methodische Vorgehen ist praxisorientiert. Die einzelnen Module basieren auf einem Wechselspiel von Theorie als notwendige Grundlage einerseits sowie Rollenspielen, Gruppenarbeiten, Diskussionsrunden und Übungen (auch in Peergroups) zur Vertiefung und zum praxisbezogenen Transfer des theoretisch Erlernten andererseits. Zudem werden die Lehrgangsinhalte in Supervisionen und Interventionen reflektiert.

Anerkennung/Mediatorenstelle bzw. Mediatorenpool

Bei Bestehen der Prüfung sind Absolventen – jedoch nur als Vollmitglied in Verbindung mit der Qualifikation MRICS oder FRICS – dazu berechtigt, den Titel „Business Mediator RICS“ zu führen. Sie haben die Möglichkeit, sich um die Aufnahme in die Mediatorenliste der RICS Deutschland zu bewerben.

Die Mediationsstelle der RICS Deutschland vermittelt auf Anfrage Mediatoren, die dieser Liste angehören, zur außergerichtlichen Beilegung von Konflikten in der Immobilienwirtschaft.

Die Fortbildung wird zudem durch EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V., München anerkannt. Daher haben die Absolventen zusätzlich die Möglichkeit, sich auch zu Vorzugsbedingungen im Mediatorenpool des EUCON-Instituts listen zu lassen.

Der Vorstand der RICS Deutschland behält sich vor, wenigen besonders geeigneten Persönlichkeiten diesen Status ehrenhalber zu verleihen. Dies kann insbesondere dann möglich sein, wenn sie nachweisbar reichhaltige Erfahrungen als Mediator/in aufweisen können und/oder sich um die Verbreitung von Mediation in der Immobilienwirtschaft besonders verdient gemacht haben.



Menschen stehen im Zentrum meiner Immobiliertätigkeit. Überall, wo Menschen aufeinandertreffen, entstehen Konflikte. Auch in der Immobilienbranche. Mir ist es wichtig, Konflikte zu vermeiden oder zu lösen. Dank der Fortbildung zum Business Mediator RICS habe ich die richtigen Werkzeuge dazu erhalten. Eindrücklich waren für mich Selbstreflexion, Kommunikationstechniken und Verhandlungsmanagement. Aufgrund der Erweiterung meiner eigenen Kompetenzen bin ich meinem Ziel, Menschen zu besseren Beziehungen zu verhelfen, nähergekommen.

Beatrice Hofmann MRICS
Business Mediator RICS





Mit einer gewissen Skepsis bin ich in den ersten Kurs gegangen und habe mich gefragt, was er mir an neuen Erkenntnissen bringen könnte. Verhandeln und Konflikte lösen mache ich doch jeden Tag. Heute, ein Jahr später, kann ich sagen, dass Konflikte ohne Mediation teilweise überhaupt nicht zu lösen sind. Mediation hat mir sowohl persönlich als auch beruflich im täglichen Umgang mit Menschen und deren Konflikten wertvolle Impulse gegeben.

Roy Frydling FRICS
Business Mediator RICS



Termine – Fortbildungsumfang – Veranstaltungsorte

Die Fortbildung umfasst acht Module – jeweils von zwei bzw. drei Tagen (Donnerstag, Freitag und Samstag) – und die Erarbeitung einer Facharbeit mit einer Gesamtanzahl von mindestens 200 Zeitstunden. Da die RICS und EUCON Ihnen die Teilnahme in diesem Umfang bestätigen, ist es notwendig, dass Sie eine vollständige Präsenz für die nachfolgenden Seminarzeiten einplanen.

- Modul 1 • 3 Tage / 22.10. – 24.10.2009 • Berlin**
- Modul 2 • 3 Tage / 19.11. – 21.11.2009 • Frankfurt**
- Modul 3 • 2 Tage / 22.01. – 23.01.2010 • München**
- Modul 4 • 2 Tage / 26.02. – 27.02.2010 • Zürich**
- Modul 5 • 3 Tage / 18.03. – 20.03.2010 • München**
- Modul 6 • 2 Tage / 23.04. – 24.04.2010 • Wien**
- Modul 7 • 3 Tage / 27.05. – 29.05.2010 • Frankfurt**
- Modul 8 • 3 Tage / 24.06. – 26.06.2010 • München**
(Prüfungsort)

Seminarzeiten

3-tägige Module

- 1. Tag: 09.00 - 18.30 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 18.30 Uhr
- 3. Tag: 08.00 - 16.00 Uhr

2-tägige Module

- 1. Tag: 09.00 - 18.30 Uhr
- 2. Tag: 08.00 - 17.30 Uhr

Der Arbeitsaufwand für die Facharbeit, die bis zum 07. Mai 2010 einzureichen ist, wird kalkulatorisch mit mindestens 40 Zeitstunden angesetzt.

Bitte planen Sie ein, die Abende zwischen den Fortbildungstagen im Kreis der Teilnehmer zu verbringen. Zusätzliche Vorträge zu Fachthemen bleiben für die Abende vorbehalten.

Zur Verfügung stehen gut ausgestattete Seminarräumlichkeiten in Tagungshäusern oder Businesshotels der gehobenen Kategorie. Detaillierte Informationen zu den Veranstaltungsorten erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung und zu Beginn des Lehrganges.

Internationale Zusatzausbildung

Im Hinblick auf die bestehende und zukünftig noch fortschreitende Globalisierung der Immobilienwirtschaft wird den Absolventen der deutschen Fortbildung eine internationale Zusatzausbildung angeboten, deren Belegung optional ist.

Die Zusatzausbildung umfasst insgesamt 3 Tage und wird an noch zu bestimmenden Orten entweder in Deutschland oder Großbritannien durchgeführt. Die Teilnehmer der internationalen Zusatzausbildung erhalten ein Zertifikat der CMI – Conflict Management International und können damit ihre Kompetenz auch für den Einsatz in internationalen Konfliktfällen nachweisen.

Voraussetzung für die Durchführung ist eine ausreichende Anzahl von Interessenten. Die Seminarsprache ist im Rahmen der Zusatzausbildung Englisch.

Inhalte der Module 1–8

Modul 1:

Grundlagen alternativer Konfliktregelungsverfahren (Berlin: 3 Tage)

Lernziele: Die Teilnehmer werden in die Fortbildung eingeführt und erhalten einen Überblick über die Verfahren der alternativen Streitbeilegung mit Bezug zur Immobilienwirtschaft. Es werden die Grundlagen der Mediation und die Grundzüge der Schlichtung und des Schiedsverfahrens ebenso vermittelt, wie allgemeine Konfliktgrundlagen. Die Teilnehmer erhalten einen ersten Überblick und erste Erfahrungen durch Rollenspiele und Übungen.

Inhalte:

- Einführung in die Fortbildung
- Überblick zu alternativen Konfliktregelungsverfahren in der Immobilienwirtschaft
- Besonderheiten der Konfliktvermittlung durch einen neutralen Dritten
- Definition, Leitbilder und ethisches Selbstverständnis der Mediation
- Vor- und Nachteile des Mediationsverfahrens
- Verfahrensgrundsätze der Mediation
- Ablauf, Struktur und interdisziplinäre Bestandteile einer Mediation
- Rolle und Haltung des Mediators

Übungen, Rollenspiele und Gruppenarbeiten

Konfliktgrundlagen

- Konfliktverständnis / Persönliche Einstellung zu Konflikten
- Konfliktarten und Konflikterkennung
- Konfliktstile und Konfliktmuster
- Konflikteskalation und Konfliktstufen
- Intervention und Deeskalation von Konflikten

Grundlagen und Besonderheiten von Schiedsverfahren

- Schiedsklausel, Ad hoc Schiedsverfahren, Rolle der Institutionen im Schiedsverfahren
- Ablauf eines Schiedsverfahrens und dessen Besonderheiten
- Strategie und Taktik im Schiedsverfahren
- Schiedsspruch und dessen Vollstreckung
- Simulation eines Schiedsverfahrens



Modul 2:

Kommunikations- und Verhandlungsmanagement (Frankfurt: 3 Tage)

Lernziele: Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen von Kommunikation und erkennen den Unterschied zwischen kompetitiver und kooperativer Verhandlungsführung. Es erfolgt eine Schulung in den verschiedenen Verhandlungstechniken; die Teilnehmer erlernen zudem Visualisierungs- und Kreativitätstechniken mit Bezug auf das Mediationsverfahren.

Inhalte:

- Kommunikationsgrundlagen: Ebenen der Kommunikation, Sender-Empfänger-Modell, Eisberg-Modell, Kommunikationspsychologie, Metakommunikation
- Kommunikationstechniken im Konflikt: Grundlagen zum Aktiven Zuhören, Ich-Botschaften, Fragetechniken und Reframing sowie Einsatz von nonverbaler Kommunikation, Gesprächssteuerung
- Konfliktgespräche: Lenkung, Techniken, Bewältigung schwieriger Gesprächssituationen
- Emotionale Wirkungssteuerung, Blockaden, Rechtfertigung und Entschuldigungen
- Interventionstechniken und Umgang mit Widerständen/Aggressionen

Visualisierungs- und Kreativitätstechniken

Moderationstechniken und Praxis der Konfliktmoderation

Verhandlungsmanagement

- Kompetitive/distributive Verhandlungen
- Kooperative Verhandlungen – Harvard-Konzept
- Verhandlungsorganisation
- Verhandlungstechniken für Verteilungskonflikte

Modul 3:

Praxis eines Mediationsverfahrens (München: 2 Tage)

Lernziele: Die Teilnehmer erlernen den Ablauf eines Mediationsverfahrens und dessen Struktur. Es werden zudem Einzelheiten des „Managements“ eines Mediationsverfahrens vermittelt. Die für Mediationsverfahren notwendigen Rechtskenntnisse werden in diesem Modul ebenso besprochen, wie Aspekte von Zeit- und Stressmanagement für Mediatoren.

Inhalte:

- Mediationsmanagement: Vom ersten Kontakt bis zur Abrechnung
- Tools, Bausteine und Musterunterlagen zur Vorbereitung und Durchführung einer Mediation
- Phasen einer Mediation: Vorbereitung und Mediationsvertrag, Informations- und Themensammlung, Interessenklärung, kreative Ideensuche, Bewertung und Auswahl von Optionen, Vereinbarung und Umsetzung
- Besondere Situationen im Mediationsverfahren: Co-Mediation, Mehrparteienmediation, Mediation in Ungleichsituationen, Risiko- und Entscheidungsanalyse sowie Einzelgespräche
- Recht im Mediationsverfahren: Rechtslage, Rechtsgestaltung im Mediationsverfahren, Rechte und Pflichten des Mediators, Haftungs- und Versicherungsfragen, rechtliche Probleme bei Scheitern von Mediationsverfahren, sonstige rechtliche Fallstricke
- Zeitmanagement für Mediatoren: Zeitverwendungsanalyse, persönliche Zeitbalance, Zeittypen, Zielsetzung, Prioritäten, Delegation und Planung
- Stressmanagement für Mediatoren: Stressfaktoren, Stressursachen, Belastungen und ihre Wirkungen auf den eigenen Körper, Stressbearbeitung, Entspannungstechniken, aktives Selbstmanagement in Stress- und Konfliktsituationen

Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

Modul 4:

Mediation in der Immobilienwirtschaft / Supervision Teil I (Zürich: 2 Tage)

Lernziele: Aufbauend auf die bisher erworbenen theoretischen und praktischen Kenntnisse werden die Teilnehmer in die Besonderheiten des Einsatzes von Mediation im Bereich der Immobilienwirtschaft eingeführt. Dieses Modul setzt die praktischen Übungsteile aus den vorherigen Modulen mit Schwerpunkt auf die Immobilienwirtschaft fort.

Inhalte:

- Konfliktfelder im Real Estate Business
- Konflikte in der Immobilienwirtschaft erkennen und verstehen
- Interessenklärung in den spezifischen Konfliktfeldern der Immobilienwirtschaft
- Alternative Konfliktregelungsansätze in typischen Konfliktsituationen der Immobilienwirtschaft
- Planung und Organisation einer Mediation in komplexen Situationen
- Großgruppenprozesse, Delegiertenproblematik und Konfliktbearbeitung
- Rolle des fachkundigen Mediators in Konfliktbearbeitungsprozessen der Immobilienwirtschaft

Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

- Supervision Teil I: Fälle aus der Immobilienwirtschaft
- Persönliche Unterstützung durch die Trainer und Feedback

Modul 5:

Aufgaben des Dispute Managers / Supervision Teil II (München: 3 Tage)

Lernziele: Die Teilnehmer reflektieren die Aufgaben eines Dispute Managers in Abgrenzung zum „bloßen“ Mediator. Die Einsatzmöglichkeiten unterschiedlicher Konfliktbelegungsverfahren in konkreten Konfliktsituationen der Immobilienwirtschaft werden ebenso erarbeitet, wie die Eigenreflexion der Rolle eines Dispute Managers und das dafür notwendige Selbstmanagement.

Inhalte:

- Aufgaben des Managements sowie Organigramm und Schattensystem eines Unternehmens und deren Einflüsse auf Unternehmens(streit)kulturen
- Systemischer Ansatz der Unternehmenskonfliktanalyse
- Einsatzmöglichkeiten eines Dispute Managers in der Immobilienwirtschaft
- Abgrenzung Dispute Manager und Mediator
- Besonderheiten des Einsatzes innerbetrieblicher Mediatoren und Dispute Manager

Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

- Supervision Teil II: Eigene Fälle der Teilnehmer aus der Praxis oder fiktive Konfliktfälle
- Persönliche Unterstützung durch die Trainer und Feedback

Modul 6:

Konfliktmanagementsysteme (Wien: 2 Tage)

Lernziele: Die Teilnehmer erfahren die Transformation der bis dahin erlernten Grundlagen auf organisationsbezogene Konfliktsituationen. Die Teilnehmer machen sich Gedanken über die Einführung eines Konfliktmanagementsystems im Immobilienunternehmen/-bereich zur präventiven und reaktiven Konfliktbewältigung.

Inhalte:

- Von der personenorientierten zur organisationsorientierten Konfliktregelung – von der Konfliktbearbeitung zum Konfliktmanagement
- Techniken der Konfliktbearbeitung in Gruppen und Organisationsstrukturen
- Entwicklung und Implementierung von Konfliktmanagementsystemen
- Stufenplan eines Konfliktmanagementsystems
- Partnering, Dispute Review Board und andere Organisationsmethoden zur Konfliktbearbeitung
- Konfliktlösung in Projekten

Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

Modul 7:

Reflexion der Verfahrenstechniken der Mediation / Supervision Teil III (Frankfurt: 3 Tage)

Lernziele: Reflexion der eigenen Mediationspraxis und Erweiterung der individuellen Handlungsmöglichkeiten durch die Bearbeitung praxisbezogener Mediationsfälle. Eigenkontrolle durch Einsatz von Videotechnik und unmittelbarem Feedback; Supervision.

Inhalte:

- Selbstreflexion und Selbstverständnis als Mediator
- Umgang mit der Verantwortung für den Mediationsprozess
- Persönliche Konflikte des Mediators und ihr Einfluss auf den Mediationsprozess
- Führen und Loslassen
- Umgang mit Aggression und Zuneigung
- Durchführung von Live-Mediationen und Videoauswertung

Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

- Supervision Teil III: Eigene Fälle der Teilnehmer aus der Praxis oder fiktive Konfliktfälle
- Persönliche Unterstützung durch die Trainer und Feedback

Modul 8:

Abschlusskolloquium (München: 3 Tage)

- 15 bis 20 Minuten Vortrag aus der eigenen Facharbeit vor allen Kursteilnehmern und den Prüfern mit anschließender Frage-/Antwortrunde zu dem Thema der Facharbeit und zu sonstigen Themen aus dem Bereich der Mediation und der Lehrgangsinhalte
- 30 Minuten praktische Demonstration eines Mediationsverfahrens.

Individuelle Abschlussgespräche

Abschlusszeremonie

Facharbeit

Jeder Teilnehmer vereinbart während des Moduls 4 das Thema für eine 12 bis 15-seitige Facharbeit, die als Bestandteil der Prüfung (siehe Modul 8) bis zum 07. Mai 2010 eingereicht werden muss.

Internationale Zusatzausbildung

Lernziele: Vermittlung der Besonderheiten von Mediations- und Schiedsgerichtsverfahren im internationalen Bereich

Inhalte:

- Überblick zu internationalen ADR-Verfahren: Mediation, Conciliation, Mini-Trial, Neutral Evaluation
- Besonderheiten im Ablauf von Mediationen im internationalen Bereich
- Internationale Mediationsstrategien, insbesondere Einsatz des Caucus (Einzelgespräche) in der Mediation, Wahl des Mediators, institutionelle ADR vs. ad hoc ADR
- Besonderheiten im Ablauf von internationalen Schiedsgerichtsverfahren unter besonderer Berücksichtigung der New York Convention
- Interkulturelle Aspekte der Verhandlungsführung und „cross-cultural awareness“ in der Mediation und im Schiedsverfahren
- Simulation eines internationalen Mediationsverfahrens

Teilnahmegebühren

EUR 9.500,00. Die Leistung ist nicht umsatzsteuerpflichtig. Folgende Leistungen sind in diesem Betrag enthalten: Module 1- 8, Korrektur der Facharbeit, Supervisionen, Arbeitsunterlagen, Prüfungsgebühren, Pausen- und Erfrischungsgetränke, Mittagessen. Nicht beinhaltet sind Reisekosten, Aufenthaltskosten und zusätzliche Verpflegungskosten. Die Kosten für die internationale Zusatzausbildung erhalten Interessenten auf Anfrage.

Zahlungsbedingungen

Nach Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung. Sofort fällig sind EUR 2.500,00. Die restliche Teilnahmegebühr muss spätestens sechs Wochen vor Fortbildungsbeginn auf dem Konto der RICS Deutschland eingegangen sein. Auf den Zahlungsbelegen müssen Rechnungsnummer und der Teilnehmernamen vermerkt sein. Teilnahme kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei der RICS Deutschland eingegangen ist.

Stornierung

Bis drei Monate vor Fortbildungsbeginn ist der Rücktritt von der Anmeldung bis auf eine Verwaltungspauschale von EUR 250,00 kostenfrei. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt bis vier Wochen vor Fortbildungsbeginn 30 %, danach die volle Teilnahmegebühr berechnen müssen. Die Rücktrittserklärung bedarf der Schriftform. Ein Ersatzteilnehmer, der die Zugangsvoraussetzungen erfüllt, kann bis zu Beginn des ersten Moduls gestellt werden.

Wir empfehlen Ihnen, eine Seminar-Rücktrittskostenversicherung abzuschließen. Diese übernimmt einen Teil Ihrer Reise- und Seminarkosten, falls Sie oder ein Familienmitglied vor der Fortbildung krank werden. Auskünfte und Buchungen z.B. unter www.hansemerkur.de.

Absage der Veranstaltung

Die RICS Deutschland bittet um Verständnis, dass wir uns die Absage der Veranstaltung bis spätestens 30.09.2009

vorbehalten müssen. Im Fall einer Absage erstatten wir die Teilnahmegebühr. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf etwaigen Schadenersatz, sind ausgeschlossen.

Änderungen des Veranstaltungsprogramms

Für Ausnahmefälle behalten wir uns notwendige Änderungen des Programms, des Veranstaltungstermins, der Referenten oder des Veranstaltungsortes vor. Diesbezügliche Rückfragen richten Sie bitte an die Geschäftsstelle der RICS Deutschland.

Haftung

Die RICS Deutschland haftet nicht für etwaige Sach- oder Personenschäden.

Urheberrecht

Die im Rahmen der Veranstaltung ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der RICS Deutschland bzw. der EUCON bzw. der CMI und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich benutzt werden.

Datenschutz

Die uns überlassenen Daten werden mittels elektronischer Datenverarbeitung von der RICS Deutschland unter Beachtung der einschlägigen datenschutzrechtlichen Regelungen gespeichert.

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie als Anlage. Für Rückfragen und weitere Informationen wenden Sie sich bitte an unsere Geschäftsstelle.

RICS Deutschland e.V.

Christine Ciampa
Junghofstraße 26
D-60311 Frankfurt a. M.

T +49 (0)69 65 00 75-17

F +49 (0)69 65 00 75-19
cciampa@rics.org

www.ricseurope.eu/deutschland

Kurzprofile der Fortbildungsträger

Die RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors – wurde 1868 in Großbritannien gegründet und erhielt 1881 die königliche Charta. Heute ist die RICS der weltweit führende Berufsverband für Immobilienfachleute, der mehr als 140.000 Mitglieder in über 120 Ländern rund um den Globus repräsentiert.

Die RICS Deutschland, gegründet 1993 in Frankfurt am Main, nimmt unter den 17 kontinentaleuropäischen Nationalverbänden eine maßgebliche Stellung ein. Von ihren mehr als 1.600 Mitgliedern hat sich nahezu die Hälfte zum Chartered Surveyor qualifiziert. Dazu zählen viele der herausragenden Persönlichkeiten in der deutschen Immobilienwirtschaft.

Die RICS steht für die professionelle Berufsausübung in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft, darunter Bewertung, Wohn- und Gewerbeimmobilien, Bauwesen, Grundbesitz oder Umweltfragen. Sie regelt und fördert den Berufsstand auf der Grundlage hoher fachlicher Standards und einer strengen Berufsethik. Zudem gilt sie als führende Wissensquelle in sämtlichen Immobilienfragen und erbringt unabhängige, unparteiische Beratungsleistungen für ihre Mitglieder, die Öffentlichkeit, Institutionen und internationale Organisationen.

Weitergehende Informationen unter:
www.ricseurope.eu/deutschland

EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V. mit Sitz in München ist im Oktober 2006 aus der Gesellschaft für Wirtschaftsmediation und Konfliktmanagement e.V. (gwmk) hervorgegangen. EUCON hat sich seit seiner Gründung im Jahre 1998, damals noch als gwmk e.V., zu der führenden Organisation im Bereich der Wirtschaftsmediation in Deutschland entwickelt.

Die EUCON-Akademie ist auf das Konfliktmanagement in der Wirtschaft spezialisiert und entwickelt Methoden und Ansatzpunkte, die der Wirtschaft geeignete Möglichkeiten zur außergerichtlichen Konfliktlösung zur Verfügung stellen. Das bedeutet, dass die vermittelten Lehrinhalte – selbst bei erfolgreicher Verwendung in anderen Gebieten – auf ihre Tauglichkeit für einen Einsatz in der Wirtschaft geprüft und gegebenenfalls adaptiert werden. Die Akademie will als Teil-

bereich des EUCON-Instituts mit ihrer Lehrtätigkeit dessen erfolgreiches Bemühen unterstützen, die Mediation als alternatives, effizientes und tragfähiges Konfliktbeilegungsinstrument in der deutschen Wirtschaft zu etablieren.

Ein Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Aus- und Fortbildung von Wirtschaftsmediatoren/-innen. Dabei richtet sich der Fokus der Aus- und Weiterbildung sowohl auf die Beilegung von Konflikten zwischen Unternehmen als auch innerhalb von Unternehmen.

Ziel der EUCON-Akademie ist es, Qualitätsstandards für die Ausbildung von Mediatoren zu entwickeln und damit Zeichen für den kooperativen Umgang mit Konflikten im Wirtschaftsleben zu setzen. Das wiederum entspricht den „core values“ der RICS.

Weitergehende Informationen unter:
www.eucon-institut.de

CMI – Conflict Management International mit Sitz in London/UK ist eine der führenden, international tätigen Organisationen mit umfangreicher, praxisbezogener Kompetenz im Bereich der Alternative Dispute Resolution und der Mediation. CMI berät hierzu regelmäßig Regierungen, Behörden, Wirtschaftsunternehmen und supranationale Organisationen, sowohl hinsichtlich des praktischen Einsatzes von Mediation, Schiedsgerichtsverfahren und sonstigen Methoden der alternativen Streitbeilegung, als auch im Bereich der Mediationsgesetzgebung sowie bei der Festlegung von Standards und „Model Laws“. CMI war hierzu unter anderem in der Türkei, Russland, Rumänien, Bulgarien und der Slowakei tätig.

CMI verfügt über einen Pool von hoch spezialisierten Mediatoren und vermittelt diese weltweit. Zum Programm der CMI gehören auch regelmäßig Fortbildungen und Trainings für Rechtsanwälte, Richter, Manager und sonstige Professionals. Schließlich verfügt CMI über erhebliche Erfahrungen zur Einführung von Konfliktlösungssystemen (Dispute Resolution Systems) und zu den dazu gehörenden Audits.

Die CMI-Referenzliste (track record) belegt dessen umfangreiches Betätigungsfeld und reicht von Nestlé, VA Tech, Union Railways über die International Chamber of Commerce (ICC) bis hin zur Europäischen Union und der UNO.

Weitergehende Informationen unter:
www.cmi-consulting.com

RICS Deutschland e.V.
Junghofstraße 26
D - 60311 Frankfurt a. M.

T +49 (0)69 65 00 75-0
F +49 (0)69 65 00 75-19
ricsdeutschland@rics.org
www.ricseurope.eu/deutschland