

Praxisfeldentwicklung: „Mit 7 Meilenstiefeln zum Erfolg“

Eigene Perspektiven auf dem Weg in die Selbständigkeit als Mediator/in



Ziele der Praxisfeldentwicklung:

Im Rahmen dieser Praxisfeldentwicklung entwickeln Sie Ihr individuelles Konzept zur Kundengewinnung, Auftragsgenerierung und Auftragsabwicklung in Ihrer Eigenschaft als MediatorIn weiter. Sie erhalten Feedback von den Trainerinnen und den Teilnehmenden zu Ihren bisherigen Versuchen, Aktionen und Materialien. Sie entwickeln Ihre Ideen und Handlungspläne auf dem Weg in Ihre Selbständigkeit konkret weiter. In Rollenspielen können Sie den Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen von der Akquisition bis hin zur Auftragsabwicklung üben und gewinnen so zusätzlich Sicherheit im Kundenkontakt. Das Trainingsteam bietet Ihnen hierzu einen geschützten Rahmen, der Selbststeuerung und Schutz aller übenden Personen auch beim Feedback durch die beobachtenden Personen sicher stellt. Um diesen intensiven Austausch und die individuelle Begleitung sicherstellen zu können ist die Teilnehmerzahl auf maximal 8 Personen begrenzt. Ein individuelles Coaching zur weitergehenden Begleitung ist nach Abschluss des Workshops möglich.

Zielgruppe:

Ausgebildete Mediator/innen, die als externe Mediatoren/-innen für Organisationen tätig werden möchten

Termin: 15. – 16. März 2012

Mögliche Themen des Workshops **Praxisfeldentwicklung: „Mit 7 Meilenstiefeln zum Erfolg“ im Rahmen der individuellen Fallbearbeitung und nach Bedarf der einzelnen Teilnehmenden:**

- **Unique-Selling-Points: Das eigene Profil schärfen**
Stärken und Ressourcen: Was bringe ich mit und worauf baue ich auf?
- **Wer zielt, trifft genauer!**
Ziel- und Rollenklarheit: Zielgruppen definieren, Märkte erschließen, Leistungspartner gewinnen, Netzwerke nutzen
- **Kunden gewinnen durch optimale Akquisition**
Kalt- und Warmakquisition: Entscheiderteilnahme sichern,; Internet & Co: Leistungsspektrum präsentieren
- **Auftragsklärung von A-Z**
Auftragsgespräch, Angebotserstellung, Prozessbeteiligte, Rollenklärung, Verfahrensablauf, Vertragsgestaltung, Zahlungsmodalitäten
- **Sicherheit im Kontakt mit dem Kunden**
Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen trainieren: Empathie – die Schuhe des anderen anziehen; Erst verstehen, dann verstanden werden; Erfolgreicher Umgang mit dem NEIN des Kunden
- **Stolpersteine und Fallstrippen**
Verdeckte Aufträge und Rollenzuschreibungen; Transparenz und Vertraulichkeit – geht das?
- **Follow-Up: Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag**
Sicherung des Erreichten, Transfer und Entwicklungspotential sichern, Mediation abschließen, OE und PE strukturelle Impulse vermitteln

Trainingsdauer: Donnerstag: 09.00 Uhr – 18.00 Uhr; Freitag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Trainingszentrum: Business Mediation Center, Mirbachstr. 18, 53639 Königswinter bei Bonn

Anmeldung unter: istas-schaefer@businessmediation.de, Telefon: 0221-390 64 56

Trainerinnen: Helga Weiß, Dipl.-Betriebswirtin, Mediatorin, Organisationsentwicklerin, Trainerin, Coach, http://www.bmc-germany.de/german/team/weiss_helga.html

Waltraud Istas-Schäfer, Mediatorin, Organisationsentwicklerin, Trainerin, Coach, http://www.bmc-germany.de/german/team/istas-schaefer_waltraud.html

Investition: 390,- Euro inkl. Pausenverpflegung (Obst, Kekse, Getränke)