

# F I R M

Forschungsinstitut für rechtliches  
Informationsmanagement GmbH



Ein An-Institut der  
FernUniversität in Hagen

# Zertifikat

für

**Stefan MC Helmrich**

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

## **Soft-Skill-Manager im Business-Bereich**

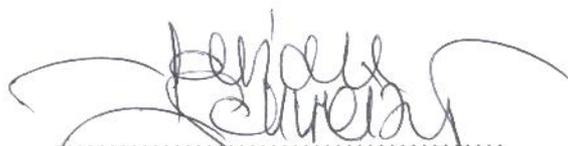
-Lösungs- und prozessorientiert kommunizieren, verhandeln, mediieren und coachen-

Herr **Helmrich** hat an der Ausbildung im Bereich Wirtschaft des An-Instituts der FernUniversität Hagen Forschungsinstitut für rechtliches Informationsmanagement (FIRM) im WS 2008/2009 und im SS 2009 teilgenommen und die Abschlussprüfung erfolgreich bestanden. Die Weiterbildung umfasste insgesamt 200 Unterrichtsstunden praktische Übungen und Anwendungen.

**Dozent:**

RA Adrian Schweizer, Zürich

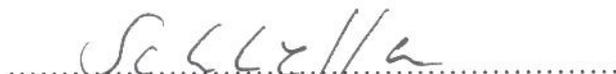
Hagen, den 24. Oktober 2009



RA Adrian Schweizer  
-Dozent-



RA Dr. Stefan Kracht  
-Geschäftsführer-



Prof. Dr. Katharina Gräfin von Schlieffen  
Direktor des Contarini-Instituts FernUni Hagen  
-Wiss. Beirat-

## **Inhalte der Ausbildung:**

- Präsuppositionen erfolgreicher Kommunikation
- Selbst- und Motivationsmanagement
- Ziele finden und definieren
- Strategien zur Umsetzung der Ziele erarbeiten
- Erfolgsstrategien anderer erkennen und utilisieren (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 interessensspezifisch interagieren
- Reduktion der Komplexität durch Erkennen bewusster und unbewusster WahrnehmungsfILTER (Werte-Modell)
- Generieren von Lösungsoptionen durch Preframing, 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 Coachinggespräches 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