



**IBPro**  
Sozialmanagement

# SEMINARPROGRAMM

September 2019 bis April 2020



*gefördert von der*

Landeshauptstadt  
München  
**Sozialreferat**

## IBPro e. V. Sozialmanagement

Lindwurmstraße 129 e  
80337 München  
Telefon: 089 / 47 50 61  
Mo - Do 9 bis 14 Uhr  
Fax: 089 / 470 59 20  
E-Mail: [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de)  
Internet: <https://www.ibpro.de>

Rechtsträger: IBPro e. V.  
Register im Amtsgericht München: 13648  
Vorstand: Claudia Thoma, Karl-Heinz Bitsch

### **Buchhaltungsservice**

Telefon: 089 / 470 68 76  
Mo - Do 9 bis 14 Uhr  
Fax: 089 / 470 59 20  
E-Mail: [buchhaltungsservice@ibpro.de](mailto:buchhaltungsservice@ibpro.de)

Bankverbindung:  
LIGA Bank eG  
IBAN DE63 7509 0300 0002 2015 69  
BIC GENODEF1M05

© 2019



## Liebe Seminarinteressierte,

wir freuen uns, Ihnen unser Seminarprogramm September 2019 bis April 2020 vorzustellen.

Dank Ihres großen Interesses können wir Ihnen auch in diesem Seminarprogramm wieder ein vielfältiges und hoffentlich für Sie spannendes und hilfreiches Seminarprogramm anbieten.

Als Verantwortungsträger und Mitarbeiter von gemeinnützigen Organisationen und Initiativen stehen wir gemeinsam vor den Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung 4.0 und erleben zugleich ein immer fragiler werdendes Wertesystem in unserer Gesellschaft.

Unsere Angebote zur Selbstkompetenz, Führungsverantwortung, Coaching und Moderation sowie Fundraising sind wohl auch deshalb so gefragt, weil immer noch Menschen und keine Algorithmen unsere Gesellschaft und ihr Wertesystem prägen.

Ganz gleich, ob Sie Teil eines gestandenen Sozialträgers oder einer jungen dynamischen Initiative des gesellschaftlichen und bürgerschaftlichen Engagements sind, durch Ihre Arbeit tragen Sie entscheidend zu menschlicheren Werten in unserer Gesellschaft bei.

Als IBPro Sozialmanagement verstehen wir unseren Auftrag darin, Sie durch unsere Seminare, Beratungen und Dienstleistungen in Ihrem Arbeitsalltag im Verein oder der Initiative auf diesem gemeinsamen Weg zu stärken und zu unterstützen. Ihre Fähigkeiten und Möglichkeiten zu verbessern und Reibungsverluste zu minimieren.

Für Fragen, Anregungen, Ideen und Vorschläge zu unseren Angeboten sind wir dankbar und freuen uns auf Ihr Kommen.

Vielen Dank für Ihr Engagement und viel Freude beim Entdecken unserer vielseitigen Seminarangebote.

Für Ihr IBPro Team

**Markus Hunger**

Geschäftsleiter

## IBPro e. V.

Wir sind seit 1990 Experten für Weiterbildung, Qualifizierung und professionelles Management, vor allem in sozialen Einrichtungen mit Sitz in München.

### Die drei Einrichtungen von IBPro sind:

**Weiterbildung und Beratung:** Unser Seminarprogramm bietet Fortbildungen für Mitarbeiter, Führungskräfte und ehrenamtliche Vorstände in sozialen Einrichtungen, Vereinen und Stiftungen. Unser Beratungsangebot umfasst u. a. Organisationsentwicklung, Coaching von Fach- und Führungskräften sowie Vereinsvorständen, Fundraising (FR) und Moderation von Veranstaltungen.

[www.ibpro.de/seminare](http://www.ibpro.de/seminare)

**Buchhaltungsservice:** Unsere Buchhaltungsexpertinnen bieten Buchungs- und Abrechnungsservice, Lohn-, Personal- und Finanzbuchhaltung sowie Kostenstellen-Auswertungen, Soll/Ist-Vergleiche und vieles mehr rund um die Buchhaltung für gemeinnützige Organisationen und Initiativen. Außerdem beraten wir zur Vereinsbuchhaltung und zum Tarifrecht.

[www.ibpro.de/buchhaltungsservice-fuer-vereine/](http://www.ibpro.de/buchhaltungsservice-fuer-vereine/)

**IBPro Beruf & Familie:** In unserem Zentrum in der Rosenheimerstraße 139 entdecken und erfassen wir Talente und Fähigkeiten, qualifizieren weiter und bieten fachkundige und auf den Einzelnen abgestimmte berufliche Beratung für arbeitslose Menschen.

[www.zentrum-beruf-familie.de](http://www.zentrum-beruf-familie.de)

## Unsere Seminare: Was wir bieten

Mitarbeiter aus sozialen Einrichtungen sind Fachkräfte für die Arbeit am Menschen: Pädagogen, Sozialpädagogen, Sozialarbeiter oder Erzieher. Wer eine Führungsposition übernimmt, muss ganz neue Aufgaben bewältigen. Gleiches gilt für ehrenamtliche Vorstände in Vereinen. Oft übernehmen Mitarbeiter Aufgaben, für die sie interdisziplinäre Kenntnisse oder Kompetenzen brauchen. Genau diese Fachkenntnisse und Fähigkeiten vermitteln wir in:

- Betriebswirtschaft, Verwaltung und Rechtliches
- Vereins-Know-How
- Mitarbeiterführung, Team- und Personalentwicklung, Moderation
- Qualifizieren, Anleiten und Beraten von Klienten
- Fundraising (FR) und Öffentlichkeitsarbeit (ÖA) für Social Profit-Organisationen (SPO)

**Je nach Seminar können maximal 8 - 16 Personen an der Veranstaltung teilnehmen.**

## Unsere Dozenten

Die Mitarbeiter bzw. Referenten von IBPro sind Fachleute für Betriebswirtschaft, Verwaltung, Fundraising, Persönlichkeitsentwicklung und Mitarbeiterführung. Unsere externen Dozenten sind ausgewiesene Experten ihres Fachs mit eigener beruflicher Erfahrung.

## Unser Seminarraum

Wir vermieten unseren komplett ausgestatteten Seminarraum im Herzen von München. Ideal für Kleingruppen bis zu max. 40 Personen.

Nicht barrierefrei.

## Mehr Information ...

### Newsletter „Infodienst“ (kostenlos):

Aktuelles recherchiert zu Themen wie EU, Recht, Finanzierung, Fundraising, Gemeinnützigkeit und Steuern. Außerdem Veranstaltungshinweise und Stellenangebote.

**Weitere Veröffentlichungen** zum Thema Vereinsrecht, Fundraising, Stiftungen, Öffentlichkeitsarbeit, Betriebswirtschaftliche Grundlagen u. a. finden Sie unter:

<http://www.ibpro.de/veroeffentlichungen/>

**Um Texte nicht unnötig zu verlängern und das Lesen zu erleichtern, benutzen wir das Generische Maskulinum. Gemeint sind immer alle Menschen.**

<b>Zusatzqualifikation</b>	
10. Zusatzqualifikation: Coaching.....	6
6. Lehrgang – Führen in Non Profit- bzw. Social Profit-Organisationen (NPO/SPO) .....	7
Fundraising (FR) Lehrgang 2020.....	8
<b>Führung – Grundlagenseminare</b>	
Teams erfolgreich führen.....	9
Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument.....	9
Gestern Kollege – heute Führungskraft.....	10
<b>Führung – Spezialseminare</b>	
Stellvertretende Leitung – eine vielfache Herausforderung .....	10
Sich selbst und andere gesund führen .....	11
Führen von 50Plus – erfahrene Mitarbeiter erfolgreich führen .....	11
Agiles Mindset – Das Denken macht den Unterschied.....	12
Trennungs- und belastende Gespräche kompetent führen .....	12
Führung und Persönlichkeit .....	13
<b>Fundraising &amp; Öffentlichkeitsarbeit</b>	
Digitalisierung – Online- und Mobile Fundraising.....	13
Erfolg dank Marke .....	14
Unternehmenskooperationen .....	14
Nachlass-Fundraising – erfolgreich erben .....	15
Datenschutz für Vereine und soziale Unternehmen .....	15
<b>Kompetenzen in Beratung und Coaching</b>	
Charmant akquirieren – erfolgreich telefonieren .....	16
Umgang mit Suchtkranken und Suchtgefährdeten.....	16
Achtsamkeit verstehen und einsetzen .....	17
Beratung und Coaching mit dem Inneren Team.....	17
Umgang mit psychisch Kranken.....	18
Mit den Signalen des Körpers arbeiten .....	18
<b>Selbstkompetenz</b>	
Herausfordernde Beratungssituationen konstruktiv bewältigen .....	21
Psychosoziale Kompetenz im Kontakt und in der Kommunikation .....	21
Wirkungsvolles Zeit- und Selbstmanagement.....	22
Mit Konflikten am Arbeitsplatz klar und lösungsorientiert umgehen .....	22
Der Innere Kompass.....	23
Selbstfürsorge und Resilienz .....	23
<b>Vereinsführerschein</b>	
Social Media für Vereine.....	24
Großförderer finden, verstehen, gewinnen .....	24
Ehrenamtliche gewinnen.....	25
Wirkungsorientierung auch für kleine Organisationen .....	25
<b>Interkulturelle Kompetenz</b>	
Bei Beratungen kultursensibel Handeln .....	26
Posttraumatische Belastungsstörung (PBS) .....	26
Wie sich Diskriminierung auf zugewanderte Menschen auswirkt .....	26
<b>Rechtliche Grundlagen</b>	
SGB I und X: Grundlagen .....	27
<b>Inhouse-Angebote</b>	
<b>Teilnahmebedingungen / AGB</b>	
<b>Referenten</b>	
<b>Veröffentlichungen</b>	
<b>So erreichen Sie uns</b>	

## 10. Zusatzqualifikation: Coaching

Immer mehr Organisationen unterstützen ihre Führungskräfte und Mitarbeiter durch Coaching. Dieses Instrument entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Element der Personalentwicklung, der Krisenintervention und bei Veränderungsprozessen. Der Erfolg dieser Form der individuellen Beratung hängt in hohem Maße von der Persönlichkeit und den Kompetenzen des Coachs ab. In dieser Zusatzausbildung erwerben Sie die grundlegenden Kompetenzen zur Entwicklung und Umsetzung von Coaching-Prozessen, um Einzelpersonen oder Teams nachhaltig zu einem vereinbarten Ziel und Erfolg zu führen. Schwerpunkt unserer Coaching-Ausbildung ist das praxisorientierte Lernen. Die jeweilige Methodenkompetenz der Teilnehmer wird integriert. Wir achten darauf, dass das Potenzial und die Fähigkeiten der Teilnehmer so gefördert werden, dass sich ein individueller Coachingstil entwickelt.

Die Zusatzausbildung richtet sich an Personen, die

- als Coach arbeiten wollen
- ihre Coaching-Kompetenz erweitern wollen
- Coachingprozesse professionell gestalten wollen
- bereits Erfahrungen als Trainer oder Berater besitzen und ihre Methoden-Kompetenz im Bereich des Coachings ausbauen wollen
- andere Menschen führen und Coaching als Teil ihres Führungsverständnisses sehen
- Freude an der persönlichen Weiterentwicklung besitzen

### Lerngruppen

Zwischen den Terminen treffen sich die Teilnehmenden in Arbeitsgruppen, um eigene Coachingsituationen zu bearbeiten, sowie die Themen und Aufgabenstellungen der Module zu vertiefen.

### 1. Modul: Grundlagen des Coachings

- Definition und Abgrenzung des Coaching-Begriffes von anderen Methoden
- Möglichkeiten und Grenzen des Einsatzes von Coaching
- Selbstverständnis des Coachs
- Anforderungen und Kompetenzen im Coaching
- Aufbau eines Coaching-Dialogs
- Grundhaltung des Coachs und Menschenbild
- Der formale und der psychologische Kontrakt
- Die Auftragsklärung
- Formen und Anwendungsfelder des Coachings

**Trainer:** **Hubert Kuhn**, Dipl.-Volkswirt, (Lehr-)Supervisor DGSV, Systemischer Berater SG, Organisationsberater und **Helmut Hofbauer**, Dipl. Soz.-Päd., freiberuflicher Managementtrainer und -berater seit 1990, Coach, IBPro

### 2. Modul: Beziehung und Kontakt

- Kontakt herstellen
- Gestaltung der Beziehung zwischen Coach und Coachee
- Beziehungsqualität herstellen
- Nonverbale Signale wahrnehmen und einbeziehen
- Persönliche Stärken wahrnehmen und einsetzen
- Zusammenwirken von innerer und äußerer Haltung
- Achtsamkeit als Zugang zum inneren Erleben
- Methoden und Vorgehensweisen zur Beziehungsgestaltung
- Methoden in Verbindung mit der Selbstwahrnehmung

**Trainer:** **Micheline Schwarze**, M. A. Phil., Körperpsychotherapeutin, Qigong-Lehrerin, Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung, Buchautorin und **Helmut Hofbauer** (siehe Modul 1)

### 3. Modul: Interventionsmethoden und -strategien

- Landkarte Coachingtools
- Mentale Modelle und Weltbilder
- Fragen als Interventionen
- Imaginative Methoden im Coaching
- Systemische Methoden im Coaching
- Arbeiten mit Gegenständen, Symbolen und Metaphern

**Trainer:** **Petra Geber**, Dipl.-Psychologin, freiberufliche Coach, Trainerin und Prozessbegleiterin, Ausbilderin für systemisches Coaching, Lehrende Coach (Systemische Gesellschaft, Seeheim-Jugenheim) und **Helmut Hofbauer** (siehe Modul 1)

### 4. Modul: Coaching von Gruppen, Transfer und Abschluss

- Coaching in Gruppenkontexten
- Tools für die Arbeit mit Gruppen
- Bearbeitung von Anliegen aus der eigenen Praxis
- Reflexion des persönlichen Coaching-Stils und der eigenen Stärken
- Transfermaßnahmen für den Coachee
- Abschließen von Coachingprozessen

**Trainer:** **Petra Geber** (siehe Modul 3) und **Helmut Hofbauer** (siehe Modul 1)

**Modul 1: 14. - 16.10.2020**

**Modul 2: 11. - 13.01.2021**

**Modul 3: 13. - 14.04.2021**

**Modul 4: 07. - 09.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 1.670,00 €

## 6. Lehrgang – Führen in Non Profit- bzw. Social Profit-Organisationen (NPO/SPO)

Sie sind Führungskraft in einer NPO bzw. SPO und wollen sich und Ihr Führungsverhalten reflektieren und optimieren? Sie wollen oder sollen als Mitarbeiter in Ihrer Organisation in absehbarer Zeit eine Führungsaufgabe übernehmen? Dieser Lehrgang bereitet Sie erfolgreich auf die besonderen Herausforderungen dabei vor und hilft Ihnen, Ihre Führungskompetenz weiterzuentwickeln und zu optimieren. Sie erwerben ein Grundverständnis von Führung und erhalten Klarheit über die Aufgaben und Verantwortungen einer Führungskraft in NPO/SPO. Sie lernen wesentliche Elemente von Führungstechnik und Führungsverhalten kennen. Inhalte, Modelle und Instrumente werden auf Ihre eigene Führungspraxis abgestimmt und Führungsanforderungen aus der Praxis bearbeitet, sowie das eigene Verhalten im Umgang mit Einzelnen und Gruppen reflektiert.

Im **ersten Modul** beschäftigen Sie sich mit Ihrer Rolle als Führungskraft, Aufgaben, Erwartungen und Erfolgskriterien. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Nähe und Distanz ausgewogen gestalten. Das **zweite Modul** beschäftigt sich damit, wie Sie Gruppenprozesse gestalten und die verschiedenen Rollen und Funktionen in der Gruppe erkennen und sinnvoll nutzen. Teamentwicklung und deren Phasen sowie die Grundsätze der Teamarbeit und systemische Betrachtung sind weitere Inhalte. Mitarbeitergespräche und Begleiten einzelner Mitarbeiter stehen im Mittelpunkt des **dritten Moduls**. Sie erfahren wie Sie Gespräche gut vorbereiten, aufbauen und effektiv und erfolgreich durchführen. Weitere Themen sind: Wie legen Sie Ziele fest? Wie delegieren Sie richtig? Dazu lernen Sie Coaching-Methoden kennen. Im **letzten Modul** geht es um Ihr eigenes Management. Sie erfahren mehr über Ihre inneren Haltungen und die eigenen Ressourcen und Qualitäten. Und Sie erfahren Methoden, um mit Stress und Belastung besser umzugehen.

Die Trainer sind erfahrene Berater und Referenten für Coaching, Führungskräfte-Training, Supervision, Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement.

### 1. Modul: Grundlagen Führung

- Die Rolle der Führungskraft
- Erwartungssandwich
- Erfolgskriterien von Führung
- Einflussfaktoren auf die Führungssituation
- Die Aufgaben einer Führungskraft / Ebenen der Führung
- Das eigene Rollen- und Führungsverständnis
- Gestaltung von Nähe und Distanz

**Trainer: Helmut Hofbauer**, Dipl. Soz.-Päd., freiberuflicher Managementtrainer und -berater seit 1990, Coach, Buchautor, IBSPro

### 2. Modul: Führen von Teams und Gruppen

- Gestalten von Gruppenprozessen
- Rollen in Gruppen
- Entwicklungsphasen von Gruppen
- Teamentwicklung
- Grundsätze der Teamarbeit
- Entscheidungsprozesse im Team
- Systemische Betrachtung des Teams

**Trainer: Hubert Kuhn**, Dipl.-Volkswirt, (Lehr-)Supervisor DGsv, Systemischer Berater SG, Organisationsberater und **Helmut Hofbauer**

### 3. Modul: Führen von einzelnen Mitarbeitern

- Das Mitarbeitergespräch als Führungswerkzeug
- Vorbereiten, Aufbauen und Durchführen von Gesprächen
- Führen mit Zielen
- Schwierige Mitarbeitergespräche führen
- Fördern, Fordern, Motivieren
- Coachen und Begleiten von Mitarbeitern

**Trainer: Marita Müller-Hahl**, Dipl.-Soz.-Päd., (FH), Supervisorin und Coach, Organisationsberaterin (MSc) und **Helmut Hofbauer**

### 4. Modul: Selbstführung und Selbstmanagement

- Selbst- und Zeitmanagement
- Innere Grundannahmen
- Die eigenen Ressourcen und Qualitäten
- Möglichkeiten und Methoden der Selbststeuerung
- Körperliche und mentale Strategien
- Umgang mit Stress und Belastung

**Trainer: Micheline Schwarze**, M. A. Phil., Körperpsychotherapeutin, Qigong-Lehrerin, Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung, Buchautorin

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter, die es werden wollen bzw. sollen

### Methoden:

Theorie-Inputs, Gruppenarbeit, Plan- und Rollenspiele mit Fallbeispielen, Einzelarbeit, Praxisaufgaben

**Modul 1: 30.09. - 02.10.2019**

**Modul 2: 13. - 14.01.2020**

**Modul 3: 14. - 15.05.2020**

**Modul 4: 23. - 25.09.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 1.500,00 €



## Fundraising (FR) Lehrgang 2020

Wie können Social Profit Organisationen ihre Arbeit dauerhaft auf finanziell tragfähige Beine stellen, so dass die Projekte nachhaltig wirken? FR findet hier Lösungen. Und dabei geht es nicht bloß um das Einwerben von Geld, Zeit- und / oder Sachspenden, sondern auch um die Pflege von Kontakten und das Wissen um rechtliche und steuerliche Dinge.

Wie strategisches FR in der Praxis funktioniert und erfolgreich ist, erfahren Sie in diesem Lehrgang. Er umfasst fünf Module bzw. Lehrgangstage. In Tages-Seminaren, die Sie zusätzlich zum Lehrgang buchen können, vertiefen Sie Ihr Wissen zu bestimmten Themen des FR. Die einzelnen Module finden in monatlichen Abständen statt, so dass Sie das neu erworbene Wissen verinnerlichen und in Ihrer täglichen Arbeit und Praxis umsetzen können. Nach jedem Modul erhalten Sie Übungsaufgaben. Diese sollen Sie dabei unterstützen, die alltäglichen Aufgaben in Ihrer Organisation, Ihrem Verein oder Ihrer Stiftung zu reflektieren und gezielter auszurichten. Neben dem Input durch die Lehrgangsführerin und eventuelle Gastreferenten, die Ihnen Einblicke in die FR-Arbeit aus erster Hand geben, profitieren Sie vom Austausch mit Anderen. So entsteht ein starkes Netzwerk, das Sie oft über Jahre hinaus weiter unterstützt.

Sie erhalten nach Abschluss des Lehrgangs ein Zertifikat.

### 1. Modul: Die Grundlagen für erfolgreiches FR

Das erste Modul des Lehrgangs gibt zunächst einen Überblick über den gesamten Lehrgang und beantwortet dann Fragen wie: Was ist überhaupt FR? Welche Grundlagen müssen in einer Organisation vorhanden sein bzw. geschaffen werden, um FR betreiben zu können? Unterliegt FR bestimmten Prinzipien und Faktoren, die zum Erfolg führen? Und wenn ja, welche sind das?

### 2. Modul: Organisationsentwicklung – Wie müssen wir aufgestellt sein?

Um Erfolg im FR zu haben, gilt es herauszustellen, wie einzigartig Ihre Organisation ist: Ihr Profil, Ihre Mission und Ihre Werte sind die Grundlage für alle FR-Maßnahmen. Ihr Profil ist jedoch nicht nur in der roten Faden, der anzeigt, wohin die FR-Reise gehen soll – je klarer Ihre Botschaft ist, desto besser können Sie Dritte von Ihrer Sache überzeugen. Und dann gelingt es, potentielle Förderer und Spender zu tatsächlichen Unterstützern werden zu lassen.

### 3. Modul: Maßnahmen und Instrumente

Die Kunst des FR besteht darin, neue Spender und Förderer zu gewinnen und zugleich bekannte Unterstützer dauerhaft an sich zu binden. Der Fantasie sind hier (fast) keine Grenzen gesetzt. Neben den zentralen Maßnahmen und Instrumenten des FR, um Neu- und Dauerspender einzuwerben, gibt Ihnen dieses Modul auch eine Strategie an die Hand, systematisches FR zu betreiben.

### 4. Modul: Antragsmittel – Staat, Lotterien, Stiftungen, Serviceclubs & Co.

Viele Institutionen wie EU, Bund, Land, Bezirk, Kommune, Kirche oder Stiftungen fördern gemeinwohlorientierte Projekte. Zudem kann man auch über Förderfonds, Wettmittel aus Lotterien, Preise und Wettbewerbe oder sog. Serviceclubs wie Lions, Rotary & Co. Mittel und Unterstützung beantragen. Insgesamt übersteigt die ausgeschüttete Summe nach wie vor das, was Privatspender oder Unternehmen geben, um ein Vielfaches. Dieses Modul zeigt, welche Möglichkeiten das für Ihre Organisation eröffnet.

### 5. Modul: Kein Fundraising (FR) ohne Öffentlichkeitsarbeit (ÖA)

FR und ÖA sind untrennbar miteinander verbunden. Denn Sie mögen das weltbeste Projekt haben, die spendenwürdigste Organisation sein: Was bringt es Ihnen, wenn Sie oder Ihr Projekt niemand kennt? Mit Ihrer ÖA versuchen Sie alle Bezugsgruppen Ihrer Organisation zu erreichen, um Bekanntheit und Vertrauen zu schaffen. Eine der wichtigsten Voraussetzungen, um Spendeneinnahmen und Förderzusagen zu generieren.

**Informationsabend** (kostenlos) Mittwoch, 19. Februar 2020 von 17 bis 19 Uhr bei IBPro Sozialmanagement, Lindwurmstr. 129a, 80337 München, 5. Stock.  
Bitte melden Sie sich unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de) oder 089 475 061 an. Wir freuen uns auf Sie.

**Modul 1: 02.04.2020**

**Modul 2: 07.05.2020**

**Modul 3: 11.06.2020**

**Modul 4: 09.07.2020**

**Modul 5: 10.09.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 890,00 €

(inkl. Buch „Fundraising-Praxis vor Ort“)

Referentin: Christine Gediga





## Teams erfolgreich führen

Erfolgreiche Teamarbeit ist wichtig im Arbeitsalltag. Als Führungskraft sind Sie dafür verantwortlich, Ihr Team zu koordinieren und zu moderieren, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu regeln. Und Sie müssen die Balance zwischen den Einzelinteressen und den Teaminteressen herstellen. Was aber macht ein Team erfolgreich? Ist es die Mischung der Charaktere oder die harmonische Atmosphäre? Oder hängt der Erfolg von klaren Zielen und effektiven Arbeitsformen ab? Fünf Faktoren sind für erfolgreiche Teams relevant: Ziele, Rollen, Handlungsweisen, Beziehungen und Umwelt. Welche dieser fünf Faktoren für Ihr bestehendes Team gelten, kann nur die Diagnose des jeweiligen Einzelfalles klären.

In diesem Seminar lernen Sie, die relevanten Faktoren für Ihr Team zu erkennen und geeignete Strategien und Methoden auszuwählen, um Ihr(e) Team(s) erfolgreich zu leiten. Die Schwerpunkte des Workshops orientieren sich an den Interessen der Teilnehmer.

### Inhalte:

- Aufgaben einer Teamleitung
- Erwartungen des Teams an die Führung
- Faktoren erfolgreicher Teamarbeit
- Methoden zur Team-Diagnose
- Strategien und Methoden, die Teamarbeit zu verbessern
- Kriterien zur Auswahl von Strategien und Methoden
- Dynamik von Teams, Kunden und Organisationen verstehen
- Gruppendynamik wahrnehmen und beeinflussen

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Projektverantwortliche

### Methoden:

Vortrag und Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Peer-Lernen, Bearbeiten eigener Fallbeispiele

### Termin: 21. - 22.11.2019

Dauer: 09:30 - 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Hubert Kuhn

## Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument

Das Mitarbeiterjahresgespräch ist ein kooperatives Führungsinstrument. Es findet mit festgelegtem Ablauf mindestens einmal pro Jahr unter vier Augen statt.

Gerade in Zeiten ständigen Wandels darf der Dialog zwischen dem einzelnen Mitarbeiter und seiner Führungskraft nicht abreißen. Probleme und Veränderungen müssen hinsichtlich ihrer Auswirkung auf den einzelnen Mitarbeiter reflektiert und gesteuert werden.

Neue Aufgaben erfordern einen systematischen Kompetenzaufbau, der mit dem Mitarbeiter besprochen werden sollte. Motivation und Leistungsfähigkeit bedürfen der kontinuierlichen Pflege. Talentierte und engagierte Mitarbeiter werden so an die Einrichtung gebunden. Zudem ist es sehr wichtig, dass die Führungskraft die Stärken ihres Mitarbeiters kennt. Das Mitarbeitergespräch unterstützt somit Leitungskräfte in ihrer Aufgabe der Mitarbeiterführung und -entwicklung und bietet Mitarbeitern die Gelegenheit, ihre Arbeitssituation aktiv mitzugestalten und sich im Betrieb weiterzuentwickeln.

Lernziele der Veranstaltung sind u. a., Mitarbeitergespräche systematisch und zielorientiert vorzubereiten und durchzuführen sowie die Fähigkeit zu verbessern, mit schwierigen Gesprächssituationen umzugehen.

### Inhalte:

- Ziele, Inhalte und Anlässe von Mitarbeitergesprächen
- Führen mit Zielvereinbarung
- Durchführen des Mitarbeiterjahresgesprächs
- Vorgehensschritte im Überblick
- Arbeitsbilanz und Leistungsergebnisse
- Feedback zum Arbeits- und Leistungsverhalten
- Persönliche Entwicklungsplanung
- Zielvereinbarung
- Schwierige Gesprächssituationen

### Zielgruppe:

Führungskräfte, die in ihrer Einrichtung Mitarbeiterjahresgespräche durchführen bzw. durchführen werden

### Methoden:

Vortrag und Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Peer-Lernen, Bearbeiten eigener Fallbeispiele

### Termin: 09. - 10.12.2019

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: max. 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Markus Flum



### Gestern Kollege – heute Führungskraft

Wenn ein Wechsel aus dem Kreis der Kollegen zum Vorgesetzten ansteht, kann das verunsichern. Eine derartige Veränderung ist zwar eine interessante Herausforderung, die motiviert und neugierig macht, es werden aber auch mehr Management- und Führungskompetenzen verlangt. Die gewohnten fachlichen Fähigkeiten werden nun weniger gefordert. Es ist Ihnen bewusst, dass Sie das Umfeld kritisch beobachtet. Der Erwartungsdruck von allen Seiten steigt und viele Fragen tauchen auf: Werde ich allen Anforderungen gerecht? Wie will ich meine neue Rolle gestalten? Welche Erwartungen werden an mich gerichtet und wie kann ich am besten damit umgehen? Das Seminar legt Aufgaben- und Problemstellungen aus Ihrer Praxis zugrunde und klärt unter anderem die Fragen: Wie gestalte ich meine Rolle als Führungskraft? Wie gehe ich mit der neuen „Macht“ um? Welche Maßnahmen kann ich gegen spezifische Anfangsprobleme ergreifen?

#### Inhalte:

- Grundlagen zum Thema Führung
- Umgehen mit Macht, Distanz und Nähe

- Auswirkungen durch den Führungswechsel
- Der optimale Start / die ersten 100 Tage
- Was Mitarbeiter am Anfang wissen wollen
- Die Bewältigung des Vorgängers
- Ausgewählte Führungsinstrumente
- Auswirkungen auf das Team und die Zusammenarbeit

#### Zielgruppe:

Angehende und neue Führungskräfte innerhalb der ersten Monate

#### Methoden:

Kurzvorträge, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallarbeiten

#### Termin: 15. - 16.01.2020

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Helmut Hofbauer



### Stellvertretende Leitung – eine vielfache Herausforderung

Für die stellvertretende Leitung ist es die große Herausforderung, den Balanceakt zu meistern, nicht mehr „nur“ Mitarbeiter und Kollege und auch noch nicht „ganz“ Leitung zu sein. Unterschiedliche Erwartungen werden von verschiedenen Seiten an Sie als stellvertretende Leitung herangebracht. Wenn Sie klar und sicher in Ihrer Rolle sind, und die Aufgaben und Verantwortlichkeiten genau definiert sind, ist es für Sie leichter, mit diesen Erwartungen umzugehen. Sie sind die Brücke zwischen Leitung und Team und tragen in der Art und Weise, wie Sie die Beziehungen gestalten, maßgeblich zur Kultur und Atmosphäre in der Einrichtung bei.

Das Seminar statten Sie professionell für diese neue Aufgabe aus und zeigt Chancen und Herausforderungen der Rolle des Stellvertreters auf. Sie erörtern Ihr Bild von Leitung und erarbeiten sich Rollenklarheit. Sie erfahren, wie Sie die Beziehungen erfolgreich gestalten und geeignete Formen der Kommunikation anwenden. Aufgaben und Krisenfelder werden an Situationen aus Ihrer Praxis bearbeitet.

#### Inhalte:

- Mein Bild von Leitung
- Rollenklarheit
- Chancen und Herausforderungen in der Rolle der Stellvertretung
- Aufgaben und Krisenfelder
- Gestaltung der Beziehungen
- Kommunikation
- Bearbeiten von Situationen aus Ihrer Praxis

#### Zielgruppe:

Stellvertretende Leitungskräfte und solche, die es werden (wollen/sollen)

#### Methoden:

Theorie-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele

#### Termin: 23. - 24.09.2019

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl

## Sich selbst und andere gesund führen

Die psychosoziale Gesundheit von Menschen, die im Beruf stehen, ist zunehmend gefährdet. Hierbei spielen viele Faktoren eine Rolle: belastende Arbeitsbedingungen wie Kosten- und Konkurrenzdruck, mehr Arbeitsdruck und Aufgaben bei höherem Anspruch, hohes Arbeitstempo, Vermischen von Arbeits- und Privatleben. All dies führt zu mehr Belastung und Stress in Beruf und Alltag. Eine Schlüsselfunktion bei der Förderung psychosozialer Gesundheit haben die Führungskräfte. Sie prägen maßgeblich das zwischenmenschliche Klima im Team, bestimmen die Arbeitsbedingungen und beeinflussen so nachhaltig die Gesundheit ihrer Mitarbeiter.

Das Seminar bietet praktische Anleitungen zu gesundheitsorientiertem Führen und gibt klare Hinweise, wie man auch sich selbst als Führungskraft unter belastenden Arbeitssituationen gesund hält, und gibt Tipps zur stärkenorientierten Gesprächsführung sowie dem Umgang mit belasteten Mitarbeitern.

### Inhalte:

- Die Auswirkungen von Führungsverhalten auf Wohlbefinden, Arbeitsfähigkeit und Gesundheit
- Grenzen der Führungskraft
- Die verschiedenen Dimensionen bei gesundem Führungsverhalten
- Belastungsabbau, Ressourcen, Stressbewältigung
- Umgang mit belasteten Mitarbeitern (Gesprächsleitfaden)
- Ressourcen- und stärkenorientierte Gesprächsführung
- Fallbesprechung

### Zielgruppe:

Führungskräfte mit und ohne disziplinarische Führungsverantwortung

### Methoden:

Kurzvorträge, Kleingruppenarbeit, erfahrungsorientierte Übungen, Praxisbeispiele

**Termin: 25. - 27.09.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 410,00 €

Referentin: Marielouise Mitterer-Gehrke

## Führen von 50Plus – erfahrene Mitarbeiter erfolgreich führen

Es wird immer schwieriger, offene Stellen mit geeigneten Fachkräften zu besetzen. Deshalb müssen Unternehmen alles tun, um erfahrene Mitarbeiter zu halten und das volle Potenzial dieser Personen zu nutzen und weiter zu entfalten. Daraus ergeben sich viele Herausforderungen für Führungskräfte: Wie motiviert man erfahrene Mitarbeiter? Wie sorgt man dafür, dass sie auf dem Stand der Zeit bleiben? Wie kann man ihre Stärken und Fähigkeiten am besten für das Unternehmen nutzen? Wie können wir die Arbeitsfähigkeit und Motivation dieser Mitarbeiter aufrechterhalten? Welche Anreize und Perspektiven können und wollen wir ihnen bieten? Wie sichern wir das Wissen ausscheidender Kollegen? Wie bauen wir einen flexiblen Kompetenzpool für Kapazitätsspitzen auf? Dafür braucht es gute, auf diese Zielgruppe ausgerichtete Führung. Es gilt für Führungskräfte die Einstellung und das Handeln auf die Werte, Ziele und Motivatoren dieser Lebensphase auszurichten. Besonders herausfordernd ist die Situation für junge Kollegen, die ältere Mitarbeiter führen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen als Führungskraft Handlungsansätze, die Sie direkt umsetzen können.

### Inhalte:

- Demografische Entwicklung und deren Auswirkung auf die Arbeitswelt und das Führen
- Selbst-Motivation in der zweiten Lebenshälfte – Wie stoße ich diese an?
- Leistungspotenziale der Generation 50Plus erkennen und fördern
- Know How der ausscheidenden Mitarbeiter sichern
- Flexiblen Kompetenzpool aufbauen

### Zielgruppe:

Führungskräfte

### Methoden:

Kurzvorträge, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele

**Termin: 07. - 08.10.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 360,00 €

Referenten: Anita Schölzel & Helmut Hofbauer



### Agiles Mindset – Das Denken macht den Unterschied

Heutzutage ist es wichtig, mit einem komplexen Umfeld, das sich rasant verändert, Schritt zu halten. Führungskräfte und ihre Mitarbeiter müssen schneller als bisher auf Veränderungen reagieren. Agilität wird immer wichtiger. Dies setzt ein neues Denken voraus. Wir müssen erst etwas anders wahrnehmen und denken können, bevor wir anders handeln können. Das heißt, wir müssen erst unsere Grundannahmen und inneren Muster erkennen und überprüfen, um dann Einstellungen und Denkweisen – unser Mindset – zu verändern. Ein agiles Mindset befähigt dazu, die eigene Wahrnehmung als eine von vielen Möglichkeiten zu sehen, verschiedene Perspektiven einzunehmen, mit Mehrdeutigkeiten gelassener umzugehen, Erfahrungen und Erkenntnisse immer wieder neu einzuordnen und flexibler zu handeln.

Im Seminar erfahren Sie mehr über die Gründe für ein Agiles Mindset, Sie machen eine Bestandsaufnahme Ihres eigenen Mindsets und bauen Ihr Agiles Mindset aus. Ausgewählte Agile Tools für den Alltag – „Personas“, Empathy Map etc. – und Hinweise, wie Sie die Erkenntnisse in Ihr Führungshandeln integrieren, also „agil“ führen, runden das Seminar ab.

#### Inhalte:

- Neue Gesellschaftlich-wirtschaftliche Anforderungen (VukaWelt)

- Neue Anforderungen an das Denken und Handeln
- Zugänge zu eigenen Mustern und Grundannahmen
- Eigene Überzeugungen (hinderliche und förderliche)
- Weiterentwicklung des eigenen Wertesystems
- Wirkung und Kraft einer klaren inneren Haltung
- Geistige Beweglichkeit durch Innehalten, Achtsamkeit, Meditation
- Sicheres Handeln bei Ungewissheit und widersprüchlichen Anforderungen

#### Zielgruppe:

Führungskräfte und Projektverantwortliche, die bereit sind für Selbsterfahrung und Selbstreflexion

#### Methoden:

Kurzvorträge, Achtsamkeits- und Selbstwahrnehmungs-Übungen, Feedback, Erfahrungsorientierte Übungen, Kleingruppen, Imaginationen

**Termin: 28. - 29.01.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 360,00 €

Referenten: Micheline Schwarze & Helmut Hofbauer

### Trennungs- und belastende Gespräche kompetent führen

#### Unangenehme Führungsaufgaben gut meistern

Gespräche über unangenehme und oder belastende Situationen können auf beiden Seiten zu unangenehmen Gefühlen führen. Insbesondere Trennungsgespräche sind als die „harte“ Seite der Führungsaufgabe ungeliebt. Solche Gespräche sind für beide Seiten eine höchst emotionale Situation und erfordern besonderes Einfühlungsvermögen und eine klare Linie von der Führungskraft.

Das Seminar zeigt auf, wie Sie die Kommunikation mit professioneller Gesprächsführung und einer wertschätzenden, klaren Haltung steuern und so diese herausfordernde Führungsaufgabe gut meistern.

Ziel ist es, Ihre sozialen und methodischen Kompetenzen für den Umgang mit schwierigen und belastenden Situationen weiterzuentwickeln.

#### Inhalte:

- Trennungsgespräche und andere belastende Gespräche gezielt vorbereiten
- Gesprächsziele, Argumentation und Vorgehen planen
- Wertschätzende Gesprächsführung

- Trennungsphasen und die damit verbundenen Emotionen kennen und angemessen reagieren
- Die eigene Haltung zur „Trennung“ bzw. Kündigung
- Den Gesprächsablauf steuern
- Umgang mit Gefühlen wie Ärger, Angst, Abneigung
- Leitfaden für die Durchführung
- Deeskalierende Gesprächsmöglichkeiten

#### Zielgruppe:

Führungskräfte

#### Methoden:

Kurze Theorie-Inputs, praktische Übungen, Rollenspiel, Feedback

**Termin: 30. - 31.01.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: max. 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referentin: Marielouise Mitterer-Gehrke

## Führung und Persönlichkeit

Mit zunehmender Erfahrung wird den meisten Führungskräften bewusst, wie sehr die eigene Person und eigene Verhaltensmuster das Führungshandeln und die Überzeugungskraft prägen. Bestimmte Schwierigkeiten tauchen immer wieder auf, Konflikte ähneln sich, typische Stressmuster bilden sich heraus. Auch die Kollegen beklagen ähnliche Erfahrungen. Es ist nun an der Zeit, die innere Landkarte des Verhaltens zu verstehen und sich (bestimmter) blinder Flecken bewusst zu werden. Innere Haltungen, Annahmen über sich und persönliche Bedürfnisse und Charakterstrukturen steuern das Handeln von innen. Wer sich gerne selbst fordert, fordert andere. Wer kritisch mit sich selbst umgeht, geht auch kritisch mit seinen Mitarbeitern um. Der Führungsalltag spiegelt wieder, wie die Führungskraft sich im Inneren selbst führt.

Ziel des Seminars ist es, mehr Bewusstsein für das innere System im Führungshandeln zu erreichen, um bewussteres und wirksames Verhalten zu ermöglichen.

### Inhalte:

- Eigene Ressourcen und Qualitäten
- Ängste und Unsicherheiten im Führen

- Innere Grundannahmen über sich selbst und die Mitmenschen
- Mein Inneres (Führungs-)Team
- Möglichkeiten und Methoden der Selbstführung
- Führen aus der Mitte, aus dem inneren Anliegen
- Körperliche und mentale Strategien der Persönlichkeitsentwicklung

### Zielgruppe:

Führungskräfte, die mehr über sich selbst erfahren wollen

### Methoden:

Kurzvortrag, Gruppenübungen, Energie- und Achtsamkeitsübungen, Rollenspiele, Fallarbeit, erlebnisorientierte Übungen

### Termin: 02. - 04.03.2020

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 480,00 €

Referenten: Micheline Schwarze & Helmut Hofbauer

## Fundraising & Öffentlichkeitsarbeit

### Digitalisierung – Online- und Mobile Fundraising

Mit dem Generationenwechsel von den „Aufbauern“ und „Baby-Boomern“ (55+) hin zur „Generation X“ und den „Millenials“ (55-) verändert sich auch das Spendenverhalten. Online-FR gewinnt immer mehr an Bedeutung im FR-Mix. Und es ist mehr als nur Geld im Internet zu sammeln.

Das Seminar beleuchtet Erfolgchancen und Möglichkeiten des Online-FR und geht der Frage nach: Wie „digital ready“ ist meine Organisation eigentlich? Sie erhalten einen Überblick über die technischen und methodischen Voraussetzungen für den Einstieg ins Online-FR. Sie erfahren, welche Bedeutung Ihre eigene Homepage hat, was soziale Medien können, welche Möglichkeiten des Online-Geldsammelns es gibt (z. B. Betterplace, Charity-Shopping etc.) und welche Vor- und Nachteile die einzelnen Zahlungsarten im Netz oder auch mobil haben können. Und Sie erhalten Tipps, wie Ihre Aktivitäten im weltweiten Netz konform mit der DSGVO sind.

Bitte mobiles Gerät mitbringen (Mobil-Telefon, Tablet etc.)

### Inhalte:

- Einführung in das Online-Fundraising und Voraussetzungen
- Die Bedeutung Ihrer Webseite und Sozialer Medien für Ihr Online-FR
- Einführung in die Instrumente des Online-FR
- Überblick über die Möglichkeiten des mobilen Zahlungsverkehrs (Online, SMS etc.)
- Vor- und Nachteile einzelner Instrumente und Zahlungsarten

### Zielgruppe:

Interessierte aus den Bereichen FR, ÖA und Marketing

### Methoden:

Impulsreferat, Erfahrungsaustausch, eigene Fallbeispiele, Übungen

### Termin: 10.10.2019

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Manuela Freese-Wagner



## Erfolg dank Marke

Werden Sie das „Tempo“ in Ihrem Social Profit-Bereich! Die Akteure im Dritten Sektor stehen heute vor zahlreichen Herausforderungen: Wie lassen sich trotz zunehmenden Wettbewerbs finanzielle Mittel akquirieren sowie ehrenamtliche Unterstützer und begeisterte Fürsprecher gewinnen? Wie kann man als kleine Organisation die Öffentlichkeit für die eigenen Ziele interessieren? Wie gelingt es, die passenden Mitarbeiter zu rekrutieren? Die Antwort darauf lautet: Durch die Kraft der Marke. Dabei ist Marke keine Frage des Geldes oder der Größe der Organisation, sondern eine Frage des Willens und der Konsequenz. Im Seminar erfahren Sie, welche Bedeutung eine Marke für Unternehmen und Organisationen hat, wie eine Marke entsteht und wie sie funktioniert. Sie finden heraus, wo Ihre Organisation in Bezug auf Marke steht und lernen Werkzeuge für eine erfolgreiche Markenentwicklung und Markenführung kennen. Das Seminar räumt mit Vorurteilen auf und zeigt, welche Chancen sich mit einer starken Marke für Social Profit-Organisationen im Alltag ergeben.

### Inhalte:

- Grundlagen und Bedeutung von Marke – Was ist eine Marke und wie entsteht sie?

- Funktion der Marke
- Vorteile, Nutzen und Chancen einer starken Marke im Social Profit-Sektor
- Reflexion und Sensibilisierung – Wo stehen Sie mit Ihrer Organisation im Hinblick auf Marke?
- Werkzeuge der Markenentwicklung, Markenführung

### Zielgruppe:

Führungskräfte und gestaltungswillige Mitarbeiter von Stiftungen, Vereinen, Unternehmen und Organisationen, die die Wirkung und Attraktivität ihrer Organisation stärken möchten

### Methoden:

Impulsvorträge mit Praxisbeispielen aus der Wirtschaft und dem Social Profit-Sektor, Einzel- und Gruppenarbeit

**Termin: 18.10.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Martina Lux-Arenz

## Unternehmenskooperationen

Immer mehr Unternehmen - auch regionale und lokale Klein- und Mittelständische Unternehmen (KMU) - übernehmen soziale Verantwortung und binden dadurch Fachkräfte. Gerade die sogenannte Generation Y, die Millennials achten besonders auf philanthropischen und sozialen Mehrwert, wenn sie ihre Arbeitsstelle aussuchen. Daher suchen Unternehmen immer mehr den Kontakt zu gemeinnützigen Organisationen und Social-Profits.

Aus einer lockeren Verbindung, die oft mit einer Geld-, Sach- oder Dienstleistungs-Spende, einem ehrenamtlichen Engagement oder einer Spendenaktion beginnt, kann dank dieser Voraussetzungen eine fruchtbare Kooperation mit dem Unternehmen (vor Ort) werden.

In diesem Seminar erfahren Sie anhand zahlreicher Praxisbeispiele, welche Formen der Kooperation mit Unternehmen möglich sind, was Sie im Umgang mit Unternehmen beachten sollten, wie Sie Partner-Unternehmen (in Ihrer Umgebung) finden und wie Sie sie am besten ansprechen.

### Inhalte:

- Zusammenarbeit mit Unternehmen: Spektrum, Möglichkeiten, Trends

- Einstiege in die Zusammenarbeit
- Engagement-Motive aus Sicht eines Unternehmens
- Wie finde und binde ich mein Partnerunternehmen?
- Inisitutional Readiness – Sind wir auf eine Kooperation vorbereitet?
- Rechtliche Hintergründe, z. B. Sponsoring, Lizenzen, Spenden

### Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Social Profit Einrichtungen mit Vorkenntnissen im Fundraising, die neue Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Einrichtung suchen.

### Methoden:

Impulsreferate, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Beratung und Diskussion von eingebrachten Fällen

**Termin: 08.11.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Tina Keeling

## Nachlass-Fundraising – erfolgreich erben

Laut einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) vererben die Bundesbürger noch bis 2024 rund 3,1 Billionen Euro. Auch Social Profit Organisationen (SPO) werden in einem Testament immer wieder als (Mit)Erbe oder Vermächtnisnehmer bedacht. Viele SPO werben hierfür schon erfolgreich. Doch Nachlass-Fundraising braucht Fingerspitzengefühl und viel Wissen: Wie identifizieren wir potentielle Erblasser? Wie nehme ich am besten Kontakt auf? Welcher Instrumente kann man sich bedienen: z. B. Broschüre, Flyer, Testaments-Veranstaltungen, TV-Spots, Anzeigen (online und offline) etc.? Wie pflege ich Kontakte einfühlsam, ohne als „Erbschleicher“ verdächtigt zu werden? Wie binde ich potentielle Erblasser? Und vor allem: Sind innerhalb der SPO überhaupt die Voraussetzungen für Erbschaftsmarketing gegeben?

Wenn der Erbfall dann tatsächlich eintritt: Ist sich die SPO der Fallstricke bewusst, die eine solche Zuwendung mit sich bringt – Fristen, Haftungsrisiken, Wertverlust und evtl. Ausschlagen des Erbes? Gibt es geschultes Personal mit ausreichend zeitlicher Kapazität, um den Nachlass professionell abzuwickeln? Ist die SPO nicht besser beraten, die Angelegenheit an Spezialisten zu übergeben?

Diese und weitere Fragen beantwortet das Seminar.

### Inhalte:

- Persönliche Haltung und ethische Aspekte
- Voraussetzungen in der SPO (Akzeptanz, Budget, Personal)
- Maßnahmen und Kommunikationsstrategien
- Erfolgreiche Beziehungspflege und Bindungsinstrumente
- Erbrechtliche Grundstrukturen
- Erbschaft oder Vermächtnis - Rechte und Pflichten
- Was tun im Erbfall?
- Nützliche Helfer – Standards, Netzwerke, Verbände etc.

### Zielgruppe:

Interessierte aus den Bereichen Fundraising, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing, Absolventen des Fundraising-Lehrgangs (Zusatzmodul)

### Methoden:

Präsentation, Praxisübungen, Austausch im Plenum

### Termin: 19.11.2019

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Karla Friedemann

## Datenschutz für Vereine und soziale Unternehmen

### Von der Hysterie zur täglichen Praxis

Als die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) am 25. Mai 2018 in Kraft trat, hagelte es Meldungen über Millionenstrafsummen, vom Netz genommene Internetseiten oder KiTa-Fotos mit geschwärzten Gesichtern. Nach über einem Jahr sieht man klarer, was sich im Datenschutz wirklich geändert hat. Trotzdem sind noch Fragen zu den Anforderungen der DSGVO offen: Müssen wir die DSGVO überhaupt anwenden? Brauchen wir einen Datenschutzbeauftragten? Was sind eigentlich personenbezogene Daten? Welche Informationspflichten habe ich? Ist meine Verwaltung datenschutz-konform? Was muss ich bei der Spendenwerbung beachten? Wofür brauche ich Einwilligungserklärungen? Wie kann ich meine Mitglieder-Daten wirkungsvoll schützen? Müssen wir unsere WhatsApp-Gruppe auflösen? Darf ich auf unseren Festen und Veranstaltungen noch Fotos machen? Was ist eine Datenpanne, und was mache ich, wenn es passiert ist?

Das Seminar beleuchtet die DSGVO aus der Praxis. Denn Datenschutz korrekt anzuwenden, ist keine Hexerei. Er schafft Klarheit für Sie und Ihre Mitglieder und Spender. Tipps und Tricks aus der täglichen Praxis eines Datenschützers nehmen dem Bürokratie-Monster DSGVO den Schrecken.

### Inhalte:

- Grundlagen und Grundbegriffe des Datenschutzes
- Datenschutzbeauftragter und Datenschutzbehörde
- DSGVO und das neue Bundesdatenschutzgesetzes
- Betroffenenrechte und Datenpannen
- Einwilligungserklärungen und Bildfreigaben
- Verzeichnisse von Verarbeitungstätigkeiten
- Technisch-organisatorische Maßnahmen
- Internet und IT-Sicherheit

### Zielgruppe:

Datenschutz-Verantwortliche in Vereinen und sozialen Unternehmen

### Methoden:

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallarbeit

### Termin: 27.11.2019

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referent: Dr. Martin Weindl



## Charmant akquirieren – erfolgreich telefonieren

Kontakt aufzunehmen – insbesondere per Telefon – fällt manchem schwer, vor allem, wenn man die Person am anderen Ende der Leitung (noch) nicht kennt. Und dann auch noch um eine Spende oder andere Mittel zu bitten, hat für viele den Beigeschmack des „Drückers“. Ein Telefonat jedoch ist persönlich und effektiv. Und vor (Kalt)Akquise braucht niemand Angst zu haben. Sie braucht nur die richtigen (warmen) Worte und die passende Haltung. Und Akquise kann sogar richtig Spaß machen – Ihnen und dem Angerufenen. Warum, erfahren Sie in diesem Seminar.

Und noch mehr: Wie komme ich an den richtigen Ansprechpartner ran? Wie beginne ich ein Gespräch erfolgreich? Wie gestalte ich einen für beide Seiten angenehmen Gesprächsverlauf? Wie schaffe ich eine gute Atmosphäre? Wie gehe ich mit einem „Nein“ um? Wie gehe ich mit Einwänden um? Wie bekomme ich den Abschluss, die Spende? Und was ist rechtlich zu beachten?

### Inhalte:

- Gesprächseinstieg – Was funktioniert, was nicht?
- „Die Magie der Sprache“
- Kundenprofile und Planung
- Gesprächs-Leitfaden – hilfreich oder nicht?
- Wer fragt, führt – vom Was zum Wie
- Richtig gut zuhören – Der Kunde im Mittelpunkt
- Einwände richtig behandeln
- Gelassenheit und Haltung – Ein „glückliches Hirn“ hilft

### Zielgruppe:

Fundraiser und Akquise-Erfahrene, die noch besser werden wollen

### Methoden:

Theorie-Input, Übungen, Fallbeispiele

### Termin: 17.01.2020

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga

## Umgang mit Suchtkranken und Suchtgefährdeten

Sie haben in Ihrem Arbeitsalltag Kontakt mit Menschen mit Suchtproblemen (Alkohol, Drogen, Ess-Störungen, Verhaltenssüchte wie z. B. Glücksspiel etc.) oder Suchtgefährdeten? Sie wollen sich praxisrelevant über Hintergründe und Hilfemöglichkeiten informieren?

Das Seminar bietet Ihnen sowohl als Neueinsteiger in dem Themenbereich als auch Ihnen als erfahrenen Kollegen wichtige Informationen und Inhalte. Neben einem Überblick zu den Entwicklungsbedingungen und Entwicklungsrisiken für Suchtstörungen werden die Diagnosekriterien, die Zugangsmöglichkeiten und schwierigen Situationen im Umgang mit den Menschen erläutert. Im Vordergrund hierbei stehen die Themen Motivation und Rückfall. Wichtig dabei sind auch vernetzte Hilfeansätze, Handlungsmöglichkeiten in der Praxis sowie Grenzen und Störungen. Praxisbeispiele der Teilnehmer sind erwünscht. Die vorgestellten Fälle können sich auf das gesamte Kontinuum der Suchtentwicklung und Suchtformen beziehen.

### Inhalte:

- Suchtformen und Psychopharmakologie
- Diagnosekriterien und Verhaltensstereotypen
- Entwicklungswege und Risiken
- Familiäres Umfeld – Psychische Komorbidität
- Substanzinduzierte Störungen, insbesondere Demenz
- Motivationale Interventionsstrategien
- Umgang mit Rückfall, Rückfallprävention

### Zielgruppe:

Anleiter, pädagogische Fachkräfte in Sozialen Betrieben, Berufsanfänger in sozialen und pädagogischen Berufen

### Methoden:

Impulsreferate mit Fragen- und Diskussionsmöglichkeiten, Kleingruppenarbeit, Rollenspiele

### Termin: 19. - 20.09.2019

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Nuri Wieland





## Achtsamkeit verstehen und einsetzen

### Grundlagen und Anwendung in der Beratung und Pädagogik

Der Begriff Achtsamkeit ist in aller Munde. Insbesondere die MBSR-Methode des Verhaltensmediziners Jon Kabat-Zinn genießt weltweit hohe Akzeptanz. Denn es ist belegt, dass sich achtsamkeitsbasierte Methoden positiv auf Gesundheit, Leistungskraft und innere Stabilität auswirken. Deshalb werden diese im Gesundheitswesen und in der Therapie, aber auch im Coaching und in der Weiterbildung immer häufiger eingesetzt. Auch immer mehr Unternehmen, wie Google, stellen diese Methode ihren Mitarbeitern zur Verfügung.

Dieser Kurs vermittelt in drei Tagen, in einem zeitlichen Abstand von 2 Wochen, ein inhaltlich fundiertes und praktisch erlebtes Verständnis von Achtsamkeit. Es geht dabei um die Fragen: Wie können Sie Achtsamkeit für sich selber und bei anderen anwenden? Wie können Sie Achtsamkeit im Alltag wirksam integrieren? Was sollten Sie bei der Vermittlung und Anwendung von Achtsamkeit besonders beachten?

Die Zeit zwischen den Kurseinheiten können Sie für die Übung und praktische Anwendung nutzen, um die gemachten Erfahrungen auszuwerten. Sie erhalten MP3-Dateien und CDs sowie ein Handbuch mit Übungsanleitungen.

#### Inhalte:

- Ursprung, Definition und Verständnis von Achtsamkeit
- Methoden für das Trainieren von Achtsamkeit (u. a. Bodyscan)
- Tools für das Kultivieren von Achtsamkeit im Alltag
- Die „Innere Haltung“ der Achtsamkeit
- Neurobiologische Forschungsergebnisse zum Thema Achtsamkeit

#### Zielgruppe:

Interessierte, die in ihrem Arbeitsbereich und für sich mit achtsamkeitsbasierten Methoden arbeiten wollen

#### Methoden:

Kurzvorträge, Übungen zur Achtsamkeit und Selbstwahrnehmung, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion

**Termin: 25.09.2019, 09.10.2019 und 23.10.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 410,00 €

Referent: Christian Storch

## Beratung und Coaching mit dem Inneren Team

Das Modell des Inneren Teams ist ein wirkungsvoller Zugang, um verschiedene innere Aspekte der Persönlichkeit zu verstehen und darauf Einfluss zu nehmen.

Bei jedem von uns gibt es immer wieder Situationen, in denen wir innerlich hin- und hergerissen sind. Gerade beim Treffen von Entscheidungen oder Lösen von Problemen tauchen oft verschiedene „Stimmen“ oder Meinungen in uns auf, die sich widersprechen – das kann verunsichern, Stress verursachen, manchmal auch lähmen. Das Arbeiten mit dem Inneren Team ermöglicht, innere Prozesse und die daraus entstehenden Verhaltensmuster zu verstehen und sich selbst sowie das eigene Innere Team gelassener zu führen.

Ziel dieses Seminars ist es den methodischen Ansatz des Inneren Teams kennen zu lernen und in Beratungen anwenden zu können. Die vermittelten Techniken dienen dazu, das Gegenüber dabei zu unterstützen, klarer zu werden, eindeutige Entscheidungen zu treffen und die eigenen Motive und Ziele zu identifizieren sowie hinderliche Teile in Ressourcen zu wandeln.

Den Ansatz des Inneren Teams vermitteln die Seminarleitenden anhand persönlicher Anliegen und Fragen.

#### Inhalte:

- Einführung in das Modell des Inneren Teams, Grundannahmen
- Das innere Team erheben und visualisieren
- Laute und leise „Stimmen“
- Innere Selbst-Führung
- Innere Teamentwicklung: Umgang mit inneren Konflikten, Polarisierungen, Widersachern
- Der Einsatz in der Beratung

#### Zielgruppe:

In der Beratung tätige Personen

#### Methoden:

Kurzvorträge und Diskussion, Gruppenübungen, individuelle Übungen, persönliche Fallbeispiele

**Termin: 11. - 12.12.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 360,00 €

Referenten: Micheline Schwarze & Helmut Hofbauer



## Umgang mit psychisch Kranken

Sie arbeiten seit Kurzem – oder auch schon länger – mit psychisch kranken Beschäftigten oder Klienten und wollen sich praxisbezogen über die wichtigsten psychiatrischen Krankheitsbilder informieren bzw. wollen Ihr Wissen auffrischen und aktualisieren?

Dieses Seminar Umgang mit psychisch Kranken bietet sowohl für Neueinsteiger als auch für erfahrene Kollegen einen praxisbezogenen und klientenorientierten Überblick über wichtige psychiatrische Erkrankungen. Es orientiert sich an einem bio-psycho-sozialen Modell zum Verständnis der Krankheitsbilder und geht der Frage nach Ursachen, Symptomen, besonderen Problemen, Behandlungsansätzen und Behandlungsgrenzen sowie Schwierigkeiten und Chancen im Umgang mit den Betroffenen nach.

Eigene Praxisbeispiele der Teilnehmenden sind erwünscht.

### Inhalte:

- Psychosen, besonders Schizophrenie
- affektive Störungen (Depression, Manie, bipolare Störung)
- Persönlichkeitsstörungen, besonders Borderline-Störung

- neurotische Störungen und Belastungsstörungen (Überblick)
- mögliche Auswirkungen und Handlungsstrategien im Rahmen einer Beschäftigung oder Qualifizierung
- Grenzen der Handlungsmöglichkeiten

### Aus Zeitgründen können nicht behandelt werden:

- Abhängigkeitserkrankungen (Sucht)
- gerontopsychiatrische Krankheitsbilder (z. B. Demenz).

### Zielgruppe:

Anleiter, pädagogische Fachkräfte in Sozialen Betrieben

### Methoden:

Inputreferate mit Fragen- und Diskussionsmöglichkeit

### Termin: 04. - 05.02.2020

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 16

TN-Beitrag: 290,00 €

Referent: Prof. Dr. med. Wolfgang Schwarzer

## Mit den Signalen des Körpers arbeiten Embodiment und Achtsamkeit in Beratung und Coaching

Neurobiologische Forschungen bestätigen, was sich in der Praxis bereits erwiesen hat: Das Bemerkens von Körpersignalen und die Methode der Achtsamkeit fördern die Selbstwahrnehmung, erleichtern das Erkennen von inneren Mustern und stärken die Fähigkeit, sich selbst gut zu regulieren.

Das können Sie im Coaching nutzen. Sie können mit Achtsamkeit die Reaktionen des Körpers und die Wirkung von inneren und äußeren Haltungen (Embodiment) erforschen und dem Klienten neue Erfahrungen ermöglichen, bspw. wie dieser situationsgerechter, wirkungsvoller oder gelassener mit Herausforderungen umgehen kann.

Ziel dieses Seminars ist es, Techniken des körperorientierten Coachings und Aspekte der Achtsamkeitspraxis kennenzulernen, um Elemente daraus in der Beratung anwenden zu können.

### Inhalte:

- Achtsamkeit in Beratungs- und Coaching-Situationen passend anwenden
- Gelassenheit und Fokussierung entwickeln
- Körpersignale nutzen, um Selbstkontakt und Selbstregulierungsfähigkeit zu stärken
- Durch Embodiment stimmige Haltungen, Gesten etc. finden
- Wertschätzung und Akzeptanz als Basis für Veränderung
- Wirkungsvolle Selbstführung des Klienten unterstützen
- Achtsam in Kontakt mit sich selbst und den Klienten

### Zielgruppe:

In der Beratung und im Coaching tätige Fachkräfte

### Methoden:

Kurzvorträge, Achtsamkeitsübungen, Körperwahrnehmung und Embodiment, Kleingruppenarbeit, Fallarbeit

### Termin: 11. - 12.02.2020

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Micheline Schwarze

## September

Herausfordernde Beratungssituationen konstruktiv bewältigen .....	17. - 18.09.2019
Umgang mit Suchtkranken und Suchtgefährdeten .....	19. - 20.09.2019
Stellvertretende Leitung – eine vielfache Herausforderung .....	23. - 24.09.2019
Achtsamkeit verstehen und einsetzen / <b>Tag 1</b> .....	25.09.2019
Sich selbst und andere gesund führen .....	25. - 27.09.2019
6. Lehrgang – Führen in Non Profit- bzw. Social Profit-Organisationen / <b>Modul 1</b> .....	30.09. - 02.10.2019

## Oktober

Führen von 50Plus – erfahrene Mitarbeiter erfolgreich führen .....	07. - 08.10.2019
Achtsamkeit verstehen und einsetzen / <b>Tag 2</b> .....	09.10.2019
Digitalisierung – Online- und Mobile FR .....	10.10.2019
SGB I und X: Grundlagen .....	17.10.2019
Erfolg dank Marke .....	18.10.2019
Achtsamkeit verstehen und einsetzen / <b>Tag 3</b> .....	23.10.2019
Social Media für Vereine .....	23.10.2019

## November

Psychosoziale Kompetenz im Kontakt und in der Kommunikation .....	05. - 06.11.2019
Unternehmenskooperationen .....	08.11.2019
Großförderer finden, verstehen, gewinnen .....	14.11.2019
Nachlass-Fundraising – erfolgreich erben .....	19.11.2019
Teams erfolgreich führen .....	21. - 22.11.2019
Datenschutz für Vereine und soziale Unternehmen .....	27.11.2019
Wirkungsvolles Zeit- und Selbstmanagement .....	28. - 29.11.2019

## Dezember

Mit Konflikten am Arbeitsplatz klar und lösungsorientiert umgehen .....	05. - 06.12.2019
Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument .....	09. - 10.12.2019
Beratung und Coaching mit dem Inneren Team .....	11. - 12.12.2019

Ganz aktuell sind sie immer auf unserer Homepage [www.ibpro.de](http://www.ibpro.de) informiert

# 2019



## Januar

6. Lehrgang – Führen in Non Profit bzw. Social Profit-Organisationen / <b>Modul 2</b> .....	13. - 14.01.2020
Gestern Kollege – heute Führungskraft .....	15. - 16.01.2020
Charmant akquirieren – erfolgreich telefonieren.....	17.01.2020
Ehrenamtliche gewinnen .....	21.01.2020
Bei Beratungen kultursensibel Handeln .....	22. - 23.01.2020
Agiles Mindset – Das Denken macht den Unterschied .....	28. - 29.01.2020
Trennungs- und belastende Gespräche kompetent führen.....	30. - 31.01.2020

## Februar

Umgang mit psychisch Kranken .....	04. - 05.02.2020
Mit den Signalen des Körpers arbeiten .....	11. - 12.02.2020
Wirkungsorientierung auch für kleine Organisationen .....	13.02.2020
Posttraumatische Belastungsstörung (PBS).....	17.02.2020
Der Innere Kompass .....	20. - 21.02.2020

## März

Führung und Persönlichkeit.....	02. - 04.03.2020
Wie sich Diskriminierung auf zugewanderte Menschen auswirkt.....	09.03.2020
Selbstfürsorge und Resilienz .....	10. - 11.03.2020

## April

Fundraising (FR) Lehrgang / <b>Modul 1</b> .....	02.04.2020
--	------------

## Vorschau

## Oktober

10. Zusatzqualifizierung: Coaching / <b>Modul 1</b> .....	14. - 16.10.2020
---	------------------

## Ab Dezember

Zusatzqualifikation Moderation .....	Weitere Informationen ab Herbst unter <a href="http://www.ibpro.de">www.ibpro.de</a>
--------------------------------------	--

# 2020

## Herausfordernde Beratungssituationen konstruktiv bewältigen

### Ressourcenorientiert im Umgang mit sich und dem Gegenüber

In der Beratung begegnen wir immer wieder Menschen, die sich in Krisen wie Überlastung, persönliche Schicksalsschläge, Konflikte etc. befinden, und die wir begleiten. Oft sind dabei starke Emotionen beteiligt, die auch im Berater etwas auslösen, z. B. großes Mitgefühl, Impulse zu helfen, Lösungsdruck oder auch Gefühle, wie Überforderung oder Hilflosigkeit. Dabei ist die Wahrnehmung der eigenen Resonanz sowie der eigenen Grenzen fundamental für einen echten und hilfreichen Kontakt in der Beratung. Deshalb ist ein achtsames Wahrnehmen von sich selbst genauso wichtig, wie die Achtsamkeit im Kontakt zum Gegenüber. Eine klare innere Haltung und eine gute Fähigkeit zur Selbstregulierung erleichtern es, Ressourcen und Stabilisierungsmöglichkeiten des Ratsuchenden zu bemerken und zu unterstützen.

Das Seminar vermittelt praxisnah Erfahrungen und Methoden, um einen erfolgreichen eigenen Weg der Beratung in Krisen zu finden.

#### Inhalte:

- Klarheit in Bezug auf die eigene Rolle und ihre Grenzen
- Ressourcenorientiertes Vorgehen
- Achtsamkeit im Umgang mit sich und den anderen
- Guter Umgang mit Emotionen in Krisensituationen
- Stimmige innere Haltung für sich im Gespräch finden
- Selbststärkung und Zentrierung als Berater – Selbstfürsorge
- Unterstützung aufzeigen, ohne Ratschläge zu erteilen
- Wie man die innere Stabilität der Ratsuchenden fördert

#### Zielgruppe:

In der Beratung tätige Menschen

#### Methoden:

Kurzvorträge, Erfahrungsübungen, Fallarbeit, Selbstwahrnehmungs- und Achtsamkeitsübungen

**Termin: 17. - 18.09.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Micheline Schwarze

## Psychosoziale Kompetenz im Kontakt und in der Kommunikation

Von sozialen Dienstleistern wird erwartet, dass der Arbeitsauftrag fachlich kompetent umgesetzt wird, und dass man den Mitmenschen und „Kunden“ in menschlich angemessener Weise begegnet. Organisationen mit einem sozialen Auftrag erwarten auch von Mitarbeitern ohne pädagogische und oder psychologische Ausbildung – wie etwa Kollegen aus der Verwaltung, der Betriebswirtschaft oder dem Handwerk – entsprechendes soziales Feingefühl im Gespräch und im Umgang mit der Zielgruppe und den Kollegen. Dies trifft auch auf Quereinsteiger aus anderen Branchen zu.

Im Seminar geht es um Antworten auf die Fragen: Was braucht es an psychologischem Wissen und emotionalen Fähigkeiten, um dem Gegenüber angemessen begegnen zu können? Und wie kann ich mit Grenzen, Spannungen, Konfrontationen zufriedenstellend und passend umgehen? Ziel dieser Veranstaltung ist es, Ihre kommunikativen Fähigkeiten und Ihre soziale Kompetenz zu erweitern, um Ihren Zielgruppen angemessen zu begegnen und mit den Fachkräften auf Augenhöhe kommunizieren zu können.

#### Inhalte:

- Soziale und emotionale Intelligenz
- Orientierung und neue Optionen im Gestalten von Begegnungen
- Verbesserung der kommunikativen Fähigkeiten
- Aufbau von Kontakt und Vertrauen im Gespräch
- Förderliche innere Haltungen für den professionellen Kontakt
- Verbindung von eigenen Mustern und Beziehungsdynamik
- Anspruchsvolle Gesprächssituationen kompetent meistern

#### Zielgruppe:

Mitarbeiter im Bereich des Sozialwesens ohne pädagogische oder psychologische Ausbildung sowie Quereinsteiger

#### Methoden:

Kurze Vortragselemente, Selbstwahrnehmung, Rollenspiele, Fallarbeit, Kleingruppenarbeit, Austausch im Plenum

**Termin: 05. - 06.11.2019**

Dauer: 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referent: Hans-Joachim Diehl



## Wirkungsvolles Zeit- und Selbstmanagement

„Ich habe keine Zeit für die wichtigen Dinge.“ Wer kennt diese Äußerung nicht?

Ein konsequentes Zeitmanagement und eine passende Selbstorganisation sind die sichersten Methoden, um die Fülle der Aufgaben zufriedenstellend zu erledigen und Zeiträume für die wichtigen Dinge zu schaffen.

Ziel des Seminars ist es, Arbeits- und Lebenstechniken zu erlernen, um die eigenen Anforderungen mit denen des Teams und der Organisation in Einklang zu bringen.

Diese Managementtechniken leisten einen wichtigen Beitrag, um Ziele zu erreichen, und verbessern den persönlichen Erfolg und das Ergebnis. Nicht das Wissen über Zeitmanagement, sondern der optimale Umgang mit der eigenen Zeit steht im Vordergrund.

Die Referentin vermittelt keine Standardrezepte, sondern entwickelt zusammen mit den Teilnehmenden individuelle, handlungsbezogene Konzepte.

### Inhalte:

- Instrumente und Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Erkennen Sie Zeitfallen und Störfaktoren

- Prozess der Zielplanung und Setzen von Prioritäten
- Persönlicher Arbeits- und Organisationsstil
- Zeitprobleme im Kontext des sozialen Systems
- Instrumente zur Zeitplanung
- Sinnvoller Einsatz von Techniken
- Entwicklung eines Maßnahmenplans und Gestaltung des Arbeitsumfeldes

### Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Interessierte, Menschen, die ihre Zeit besser einteilen wollen

### Methoden:

Theorie-Input, Praxisnahe Übungen, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiel und Arbeitsblätter

**Termin: 28. - 29.11.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl

## Mit Konflikten am Arbeitsplatz klar und lösungsorientiert umgehen

Konflikte gehören zur zwischenmenschlichen Zusammenarbeit an vielen Arbeitsplätzen. Sie weisen auf unterschiedliche Bedürfnisse, Interessen, Auffassungen und Werteorientierungen hin. Ohne ausreichende Konfliktfähigkeit der Beteiligten können Auseinandersetzungen viel Kraft, Zeit und Geld kosten oder sogar das persönliche Ansehen beschädigen. Oft verhalten wir uns in Konfliktsituationen unbewusst falsch.

Das Seminar geht Fragen nach wie: Wie können Konflikte rasch und lösungsorientiert bearbeitet werden? Welche Eskalationsstufen gibt es, und wie gehe ich im akuten Konfliktfall vor?

Sie schärfen ihr Bewusstsein für das eigene Verhalten in Konfliktsituationen und erhalten Handwerkszeug für den Umgang mit Konflikten. Dabei behalten wir eigene und zu schlichtende Konflikte Dritter (Mitarbeiter, Kollegen, Kunden etc.) im Blick und bearbeiten selbst mitgebrachte Konflikte praktisch und lösungsorientiert. So trainieren Sie direkt ihre Konfliktfähigkeit.

### Inhalte:

- Was sind Konflikte?
- Wie entstehen Konflikte?
- Wie können Konflikte entschärft und geklärt werden?
- Persönliche Konfliktfähigkeit stärken und trainieren
- Techniken zur konstruktiven Lösung von Konflikten
- Gesprächsführungs- und Moderationskompetenzen
- Deeskalationsstrategien
- Fragetechniken
- Praktische Fallbearbeitungen und kollegialer Austausch/ Beratung

### Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

### Methoden:

Theorie-Input, Fallarbeit, Gruppenübungen, Rollenspiele, Gesprächsanalysen mit individuellem Feedback

**Termin: 05. - 06.12.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Sybille Schmitz

## Der Innere Kompass

Stimmt unser Handeln mit unseren Bedürfnissen, Anliegen, Zielen und Werten überein, können wir sicherer entscheiden, klarer agieren und überzeugender auftreten. Je mehr Bewusstsein und Integrität wir dabei entwickeln, desto besser können wir unsere Potentiale entfalten und realisieren. Ein innerer Kompass gibt hier Orientierung.

Komplexität und Tempo der modernen Arbeitswelt stehen uns dabei oft im Weg und verführen, sich im Strudel des Alltags zu verlieren. Aktionismus und Geschäftigkeit geben das (trügerische) Gefühl, die Kontrolle zu haben und den Alltag gut zu bewältigen. Unwichtige Details nehmen zu viel Raum ein. Mentale Gewohnheiten und hinderliche Muster erschweren effektives Arbeiten. Wichtige Ziele und innere Werte erhalten zu wenig Aufmerksamkeit.

Ziel dieses Seminars ist es, Zugang zu einem Inneren Kompass zu erlangen, der Orientierung im beruflichen Alltag gibt und Prioritäten setzen hilft. So ermöglicht der Innere Kompass ein Handeln, das mit unseren Zielen und Werten übereinstimmt. Dazu zeigt das Seminar verschiedene Methoden und mentale Strategien auf.

### Inhalte:

- Den inneren Kompass einrichten – die eigenen Werte und Ziele

- Grundlegende mentale Muster beim Entscheiden und Urteilen verstehen
- Fokussierung und Offenheit als Schlüssel zu Klarheit und Effizienz
- Aussteigen aus dem Gedanken-Karussell
- Hinderliche Muster und Blockaden erkennen und günstig verändern
- Absichtliche Pausen als Zugang zur Selbstführung
- Innere Signale zum Finden von Lösungen und Entscheidung wahrnehmen und nutzen

### Zielgruppe:

Interessierte Fach- und Führungskräfte

### Methoden:

Kurzinputs, Wahrnehmungs-Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele

**Termin: 20. - 21.02.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 360,00 €

Referenten: Christian Storch & Helmut Hofbauer

## Selbstfürsorge und Resilienz

### Achtsamer Umgang mit sich und seinen Ressourcen

Der bewusste Umgang mit den eigenen Ressourcen und die Fähigkeit, auch in herausfordernden Situationen oder Zeiten achtsam mit sich selbst umzugehen, ist entscheidend, um die körperliche und seelische Gesundheit zu erhalten. In diesem Seminar lernen Sie, sich Ihrer Stärken, Ressourcen und Potenziale bewusst zu werden und wertzuschätzen. Sie erfahren, wie Sie ein gesundes Selbstmanagement aufbauen, das Resilienz – die innere Stärke und Widerstandskraft, die auch unter schwierigen Bedingungen wirksam bleibt – fördert. Dazu braucht es gute Selbstwahrnehmung sowie das Erkennen von inneren Mustern und Überzeugungen. Selbstfürsorge ermöglicht es, die eigenen Belastungsgrenzen, aber auch die Ressourcen und Handlungsmöglichkeiten genauer wahr zu nehmen und sich selbst immer wieder in Balance zu bringen. Ziel ist es, auch im Alltag selbstfürsorglicher mit sich umzugehen, sich wirkungsvoll selbst zu steuern.

### Inhalte:

- Die eigenen Ressourcen erkennen, nutzen und wertschätzen
- Selbstfürsorge statt Selbstausbeutung

- Stärkung förderlicher Grundhaltungen
- Auf gute Weise Grenzen ziehen lernen
- Körperwahrnehmung als Selbstregulierungshilfe
- Kraft aus dem eigenen Anliegen gewinnen
- Umgang mit Belastungen und Herausforderungen
- Das persönliche Selbst- und Gesundheitsmanagement

### Zielgruppe:

Interessierte, die für sich und/oder Klienten an dem Thema arbeiten wollen

### Methoden:

Kurzvorträge, Selbstwahrnehmungsübungen, Einzel- und Gruppenarbeit

**Termin: 10. - 11.03.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Micheline Schwarze

## Social Media für Vereine

Sie erhalten nützliches Basiswissen, um Social Media erfolgreich in Ihrer Vereinsarbeit zu nutzen und klären Fragen wie: Warum sollte man Social Media überhaupt nutzen? Welcher Dienst ist für wen wann am besten geeignet und auf welche kann ich verzichten? Was unterscheidet z. B. Facebook von Instagram und Snapchat? Welche Bedeutung hat YouTube? Und was bringt Xing? Was sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Dienste? Und wie kann man diese am besten nutzen? Die Referentin stellt die am meisten genutzten Social Media Dienste in einem Kurzüberblick vor und verrät, wann und wie oft man am besten was postet. Und sie zeigt vor allem, wie man es macht.

Außerdem zeigt sie mögliche Stolperfallen auf und gibt den Teilnehmenden Gelegenheit, einen Social-Media-Kanal der Organisation kurz vorzustellen und gemeinsam mit der Gruppe Feedback und Ideen zur Optimierung zu sammeln.

**Termin: 23.10.2019**

Dauer: 17:00 bis 19:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 85,00 €

Referentin: Isabel Boergen

## Großförderer finden, verstehen, gewinnen Königsdisziplin des Fundraisings

Die Bedeutung von Fundraising steigt seit einiger Zeit für die meisten gemeinwohlorientierten Organisationen rasant an. Denn: die Aufgaben nehmen zu, der Wettbewerb ebenso, und die öffentliche Grundförderung stagniert oder erfordert private Co-Finanzierung. Gleichzeitig wachsen Anzahl, Vermögen und Engagementbereitschaft von potenziellen Großförderern. Und oft genügen bereits einige von ihnen, um einen Großteil der Jahreseinnahmen einer Social Profit-Organisation mittelfristig zu sichern.

Obwohl diese Vorzüge bekannt sind, fehlt in vielen Organisationen ein systematischer Ansatz hierfür. Bei vielen Fundraisern herrscht noch Unsicherheit im Umgang mit dem Kreis dieser potenziellen Geber. In der Tat ist die Materie komplex: Unternehmenskooperationen, Erbschaftsfundraising, Kapitalkampagnen, Stiftungsfundraising – das sind nur einige der verfügbaren Instrumente, deren Nutzung zudem besondere Kompetenz, Sensibilität und Denkweisen erfordert.

Das Seminar vermittelt die hierfür nötigen Grundlagen. Es zeigt Tipps und Tricks, die helfen, schnell und systematisch Erfolge zu schaffen sowie Fehler zu vermeiden, liefert Beispiele und bietet Raum für die Diskussion individueller Herausforderungen.

### Inhalte:

- Ausgangssituation und Markttrends im Fundraising
- Differenzierung der Großförderer-Zielgruppen
- Elemente einer Gesamtstrategie im Großförderer-Fundraising
- Formulierung von Unterstützungsangeboten
- Vorgehen in der Geldgeber-Ansprache
- Persönliche Gesprächsführung mit dem potenziellen Geldgeber und Nachbereitung
- Begleitende Fundraising-Kommunikation
- Organisatorische Erfolgsvoraussetzungen
- Rolle der Wirkungsorientierung im Großförderer-Fundraising

### Zielgruppe:

Leitungspersonal in gemeinwohlorientierten Organisationen, Fundraiser ohne profunde Großförderer-Erfahrung

### Methoden:

Vortrag mit Fragemöglichkeiten, Gruppen- und Einzelarbeit, Diskussion eigener Herausforderungen

**Termin: 14.11.2019**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referent: Dr. Patrick Roy



## Ehrenamtliche gewinnen

Ehrenamtliche sind die Stütze des Vereinslebens. Gesellschaftliche, berufliche und familiäre Veränderungen machen es jedoch immer schwieriger, neue ehrenamtliche Mitarbeiter zu gewinnen und oder bewährte Kräfte zu binden. Zudem wächst die Zahl der Initiativen und Vereine, die auf der Suche nach ehrenamtlichen Mitarbeitern sind.

Wie können Sie also die richtigen Ehrenamtlichen für Ihre Organisation finden und langfristig binden? Diese Frage beantwortet der Abend und gibt viele hilfreiche Tipps zur Ehrenamtskoordination.

**Termin: 21.01.2020**

Dauer: 17:00 bis 19:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 85,00 €

Referentin: Dr. Gerlinde Wouters

## Wirkungsorientierung auch für kleine Organisationen

### Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung

Viele gemeinwohlorientierte Organisationen spüren aktuell einen steigenden Legitimationsdruck. So wird die Darstellung der Wirkung ihres Handelns – also des letztlich erreichten gesellschaftlichen Nutzens – von öffentlichen Fördermittelgebern ebenso eingefordert wie von privaten Unterstützern. Prominentestes Beispiel hierfür ist wohl die Unternehmerin Susanne Klatten mit ihrer „SKala-Initiative“. Wirkungsorientierung entwickelt sich damit zu einer wichtigen Erfolgsvoraussetzung gelingenden Fundraisings. Doch auch ohne diesen Druck von außen erweist sich die Beschäftigung mit Wirkungsorientierung als lohnend, hilft sie doch beispielsweise, die Strategie der Organisation auf objektiverer Grundlage zu optimieren und Kollegen und Mitarbeiter neu für die Erreichung der Gesamtziele zu motivieren. Dennoch schrecken kleinere Organisationen oft noch davor zurück, sich mit dem Thema Wirkung systematisch zu beschäftigen, weil sie die Komplexität und hohen Aufwand fürchten. Doch das muss nicht sein: In diesem Seminar lernen Sie in kompakter Form, was Wirkungsdenken bedeutet, wie sich Wirkungsziele finden und formulieren sowie die Wirkung pragmatisch analysieren lassen. So können Sie Ihren persönlichen Einstieg in das Thema finden, denn Sie erfahren, worauf es wirklich ankommt.

### Inhalte:

- Überblick: Konzept der Wirkungsorientierung in gemeinnützigen Organisationen
- Die „Input – Output – Outcome – Impact“ -Wirkungslogik
- Strukturelle Erarbeitung einer „Wirkungstreppe“
- Formulierung von Zielen und Indikatoren
- Konzeptionelle Vorbereitung zur Wirkungsmessung
- Wirkung messen, ohne arm zu werden
- Tipps & Tricks zum Einführen der Wirkungsorientierung in Ihrer Organisation

### Zielgruppe:

Leitungspersonal in gemeinwohlorientierten Organisationen, Nonprofit-Controller, Fundraiser, die sich wirkungsbezogene Denkweisen und Argumentationen aneignen möchten

### Methoden:

Vortrag mit Fragemöglichkeiten, Gruppen- und Einzelarbeit, Diskussion eigener Herausforderungen

**Termin: 13.02.2020**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referent: Dr. Patrick Roy



Die Seminare finden in Kooperation mit Refugio München statt.

**Für alle Seminare gilt:**

**Zielgruppe:** Psychosoziale Fachkräfte, die zugewanderte und geflüchtete Menschen beraten und betreuen

**Referentin:** Barbara Abdallah-Steinkopff

## Bei Beratungen kultursensibel Handeln

Oft kennen Beratende die Wertvorstellungen von zugewanderten und geflüchteten Menschen nicht oder nur unzureichend. Die Gefahr von Fehldeutungen und Missverständnissen ist groß. Ziel des Seminars ist es, gemeinsam eine kultursensible Haltung für einen professionellen Umgang mit unterschiedlichen Wert- und Normvorstellungen zu erarbeiten. Ausgehend von einer „Haltung des Nichtwissens“ nach Anderson und Goolishian veranschaulicht die Referentin die Technik des Interkulturellen Pendelns an Fallbeispielen.

### Inhalte:

- Reflexion der eigenen Wertvorstellungen
- Vermittlung von theoretischen Grundlagen zu Vorurteilen
- Kommunikationsformen im Interkulturellen Vergleich
- Das Interkulturelle Pendeln als Kommunikationsmethode
- Vermittlung einer kultursensiblen Haltung

### Methoden:

Impulsvorträge mit Praxisbeispielen, Gruppenübungen, Filme

**Termin:** 22. - 23.01.2020

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 290,00 €

## Posttraumatische Belastungsstörung (PBS)

### Symptomatik erkennen und im Beratungsalltag damit umgehen

Traumatische Erfahrungen in der Heimat und auf der Flucht hinterlassen bei vielen geflüchteten Menschen seelische und körperliche Wunden. Bei der Beratung und gegenüber Betreuenden klagen die Menschen daher häufig über Alpträume, chronische Schlaflosigkeit und Angstzustände. Traumatische Erfahrungen können zudem das Selbstbild und das Grundvertrauen in die Mitmenschen erschüttern. Das Leben scheint nicht mehr vorhersehbar und unkontrollierbar. So wirken sich die Symptome auf die Handlungsfähigkeit aus, vor allem auf Impulskontrolle und Konzentrationsfähigkeit.

Neben der Sensibilisierung für die Symptomatik von PBS stellt das Seminar den praktischen Umgang mit Flashbacks vor.

### Inhalte:

- Symptomatik einer Posttraumatischen Belastungsstörung erkennen
- Stabilisierungstechniken
- Möglichkeiten der Unterstützung im Alltag

### Methoden:

Impulsvorträge mit Praxisbeispielen, Gruppenübungen, Filme

**Termin:** 17.02.2020

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 160,00 €

## Wie sich Diskriminierung auf zugewanderte Menschen auswirkt

In der Interaktion mit geflüchteten Menschen können Vorurteile die Beziehung irritieren und zu Fehleinschätzungen führen. Wir alle haben Stereotype, die sich im Laufe des Lebens bilden. Negative Vorurteile sind jedoch oft die Grundlage für subtile und oder offen ausgesprochene Diskriminierungen. Studien zum Zusammenhang von Diskriminierung und Gesundheit zeigen, dass sich Erfahrungen mit Diskriminierung im Alltag auf die Gesundheit von zugewanderten Menschen auswirken. Und gesundheitliche Probleme beeinflussen unmittelbar die Integration, da sie die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben erschweren. Das Seminar stellt die

psychischen Auswirkungen von Diskriminierung vor und gibt Hinweise für den Umgang in der Beratung.

### Inhalte:

- Theoretische Grundlagen zu Vorurteilen und Diskriminierung
- Strategien für den Beratungsalltag im Umgang mit Diskriminierungserfahrungen

### Methoden:

Impulsvorträge mit Praxisbeispielen, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

**Termin:** 09.03.2020

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 160,00 €

## SGB I und X: Grundlagen

Das Soziale Gesetzbuch eins und zehn (SGB I und SGB X) haben eine Klammerwirkung für das gesamte Sozialrecht. Dementsprechend haben sie in jedem praktischen Fall eine erhebliche Bedeutung.

Das Seminar behandelt die wichtigsten Themen am Beispiel des SGB II (Grundsicherung) und des SGB XII (Sozialhilfe). Außerdem gehen wir auf die Besonderheiten bei der Arbeitslosen-, Kranken- und Pflegeversicherung und in der Behindertenarbeit ein. Insbesondere klärt das Seminar Fragen zum Sozialrechtlichen Herstellungsanspruch, Antragstellung und Weiterleitung von Anträgen sowie Leistungsbeschaffung und Vorleistungen. Weitere Themen sind die Zuständigkeitserklärung, Beschaffung und Rückforderung von Leistungen, Rechtsansprüche und Mitwirkungspflichten sowie Amtsermittlung und Zuständigkeitsklärung.

Das Seminar schafft Grundlagenwissen, klärt aber auch Ihre persönlichen Fragen und Problemstellungen. Es richtet sich an Berater im sozialen Bereich mit Grundkenntnissen im SGB I und X.

### Inhalte:

- Herstellungsanspruch
- Antragsstellung und Weiterleitung von Anträgen
- Vorschuss und Vorleistung
- Selbstbeschaffung von Leistungen
- Rechtsanspruch, Ermessen und Mitwirkungspflichten
- Amtsermittlung und Zuständigkeitsklärung
- Fehlerhafte Verwaltungsakte
- Rückwirkende Leistungserbringung und Rückforderung von Leistungen

### Zielgruppe:

Berater mit Grundkenntnissen im SGB I und X

### Methoden:

Theoretischer Input anhand der gesetzlichen Grundlagen, Praxisbeispiele zur Vertiefung

### Termin: 17.10.2019

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 160,00 €

Referent: Prof. Dr. Peter Mrozynski





In Zeiten ständigen Wandels stellt sich die Frage, wie man die notwendige berufliche Weiterentwicklung der eigenen Mitarbeiter möglichst zielgerichtet gestaltet. Aus diesem Grund realisieren wir für Sie – neben dem offenen Seminarangebot – Inhouse-Veranstaltungen in Ihrer Organisation.

### **Unsere Beratungs- und Qualifizierungsthemen sind:**

- Personalentwicklung, z. B. durch Trainings, Seminare und Schulungen
- Begleitung von Veränderungsprozessen, z. B. Leitbildentwicklung, Umstrukturierungen, Organisationsentwicklung
- Coaching von Einzelpersonen (z. B. Vereinsvorstände, Geschäftsführer, Projektleiter) sowie von Kleingruppen
- Moderation von Veranstaltungen (z. B. Workshops)
- Teamentwicklung
- Konfliktmanagement
- Finanzierung / Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit
- Vereinsorganisation und Vorstandsarbeit

### **Damit das Angebot speziell auf Sie und Ihre Herausforderungen zugeschnitten ist, hat es sich als sinnvoll erwiesen, so vorzugehen:**

1. Wir führen mit Ihnen eine Bedarfsanalyse durch, um die Ziele, Inhalte und Rahmenbedingungen zu klären und zu vereinbaren.
2. Basierend auf dieser Analyse konzipieren wir für Sie ein entsprechendes Angebot.
3. Gemeinsam wird eine Feinabstimmung des Angebots durchgeführt.
4. Die Maßnahme wird durchgeführt.
5. Es folgt die Erfolgsbewertung zusammen mit dem Auftraggeber.

Je nach gesetztem Ziel und Zielgruppe bietet IBPro Ihnen passende und erfahrene Berater, Trainer oder Referenten aus seinem Team von internen und externen Mitarbeitern an.





## Anmeldebedingungen

- Bitte benutzen Sie für Ihre Anmeldung das für Sie vorbereitete Anmeldeformular oder senden Sie uns eine E-Mail.
- Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Ihre schriftliche Anmeldung ist für beide Seiten verbindlich.
- Da die Teilnehmerzahl beschränkt ist, empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung.
- **Wir bestätigen Ihnen den Eingang Ihrer Anmeldung. Sollte die Veranstaltung bereits belegt sein, werden Sie ebenfalls umgehend benachrichtigt.**
- Ist ein Seminar unterbelegt, behalten wir uns vor, die Referentenzahl von zwei auf einen zu reduzieren.
- **Zwei Wochen vor Seminar- oder Lehrgangsbeginn** erhalten Sie ein Schreiben mit der genauen Zeit- und Ortsangabe, einer Wegbeschreibung und der Rechnung. Bitte überweisen Sie uns die Teilnahmegebühr nach Rechnungsempfang umgehend auf unser Konto, wenn nichts anderes angegeben ist.

## Rücktrittsbedingungen

- Für Verbraucher greifen diese Rücktrittsregeln erst nach Ablauf der Widerrufsfrist.
- Absagen haben schriftlich zu erfolgen
- Für Absagen bis 28 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 30,00 € fällig, danach kann keine Erstattung mehr erfolgen, unabhängig vom Anlass der Absage! Sie haben jedoch die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen.
- Wir behalten uns vor, Veranstaltungen räumlich oder zeitlich zu verlegen.
- Sollte ein Seminar nicht stattfinden können, erhalten Sie bereits gezahlte Beiträge zurück. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.
- Wenn Sie Verbraucher sind und der Vertrag unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (Brief, Telefon, E-Mail, Fax o.ä.) geschlossen wird, haben Sie ein Widerrufsrecht gemäß § 312d BGB. Dieses Widerrufsrecht kann innerhalb einer Frist von vierzehn Tagen geltend gemacht werden. Über den Entschluss zum Widerruf müssen Sie uns mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) informieren.
- Eine **Seminarrücktrittsversicherung** bietet z. B. Hanse-Merkur an unter: [www.hmr.de](http://www.hmr.de) (innerhalb drei Werktagen nach Buchung).

## Leistungsinhalte

Die jeweils angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet (außer es ist etwas anderes angegeben):

- Die Teilnahme am Seminar.
- Teilnehmerunterlagen, die zugleich als Nachschlagewerk für den beruflichen Alltag dienen.
- Kein Teil der Unterlagen darf ohne schriftliche Genehmigung des IBPro e.V. bzw. des Referenten in irgendeiner Form reproduziert, an Dritte weitergegeben oder weiterverarbeitet werden oder zur öffentlichen Wiedergabe genutzt werden (Vervielfältigung u.ä.).
- Warme und kalte Getränke, Snacks in den Pausen.

## Haftungsausschluss

Wir übernehmen keinerlei Haftung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden, außer im Falle von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit.

## Datenschutz

Wer sich anmeldet, erklärt sich mit der elektronischen Datenerfassung im Anmeldeprogramm des IBPro e.V. einverstanden. Die Daten werden nur intern oder von benannten Kooperationsveranstaltern verwendet und nicht an Dritte weitergegeben. Der Leistungsnahmer ist auch nach Abwicklung des Vertragsverhältnisses mit dem Erhalt von Informationsmaterial des Leistungsgebers einverstanden. Falls Sie keine weiteren Informationen wünschen, können Sie dem Erhalt jederzeit mündlich oder schriftlich widersprechen.

## Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird München vereinbart.

**Abdallah-Steinkopf, Barbara**, Dipl. Psychologin, Psychologische Psychotherapeutin bei Refugio München e.V. (individuelle psychosoziale Beratung, Therapie, psychologische Diagnostik und Begutachtung, Beratung von gefolterten und traumatisierten Geflüchteten in psychischen Krisen)

**Boergen, Isabel**, B.A., MSc., Inhaberin des Textbüros Text bitte! Texte für Print und Online, SEO und Social Media.

**Diehl, Hans-Joachim**, Dipl. Pädagoge, Lehrtherapeut und Trainer für erfahrungsorientierte und achtsamkeitsbasierte Körperpsychotherapie, systemischer Paar- und Familientherapeut

**Flum, Markus**, Dipl. Pädagoge, Organisationsberater

**Freese-Wagner, Manuela**, Strategieberaterin

**Friedemann, Karla**, Nachlasspflegerin, Testamentsvollstreckerin, Agentur für Erben

**Geber, Petra**, Diplompyschologin, freiberufliche Coach, Trainerin und Prozessbegleiterin, Ausbilderin für systemisches Coaching, lehrende Coach (Systemische Gesellschaft Seeheim-Jugenheim)

**Gediga, Christine**, M. A., Fundraising Managerin und -Trainerin, Marketing- und PR-Beraterin

**Hofbauer, Helmut**, Diplom-Sozialpädagog, freiberuflicher Management-Trainer und -Berater im Non-Profit und Profit-Bereich seit 1990, Coach, IBPro e.V., Autor u. a. von „Einstieg in die Führungsrolle“

**Keeling, Tina**, M. A., Leitung Fundraising bei der Roland Berger Stiftung

**Kuhn, Hubert**, Diplom-Volkswirt, Trainer für Gruppendynamik DGGO / DAGG, (Lehr-)Supervisor DGsv, Systemischer Berater SG, Organisations-Berater

**Lux-Arenz, Martina**, Markenstrategin, Marketingexpertin und Dozentin mit mehr als zwanzigjähriger Praxis-Erfahrung in markenzentrierten Unternehmen und der Strategie-Beratung

**Mitterer-Gehrke, Marieluise**, Organisationsberaterin  
**Mrozynski, Prof. Dr. Peter**, Jurist, Fachhochschule für Sozialwesen

**Müller-Hahl, Marita**, Diplom-Sozialpädagogin (FH), Supervisorin und Coach, Organisationsberaterin (MSc)

**Roy, Dr. Patrick**, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer einer Fundraising-Agentur, langjähriger Berater, Autor und Dozent in diversen Themenfeldern des Nonprofit-Managements

**Schmitz, Sybille**, Psycholinguistin M. A., Kommunikationstrainerin, systemische Beraterin

**Schölzel, Anita**, Dipl.-Sozialpädagogin (FH), Coach, Compass Team Consulting

**Schwarze, Micheline**, M. A. phil., Körper-Psychotherapeutin, Qigong-Lehrerin, Trainerin für Persönlichkeits-Entwicklung; Autorin „Qigong in Psychotherapie und Selbstmanagement“

**Schwarzer, Prof. Dr. med. Wolfgang**, Supervisor, Psychiater und Psychotherapeut, Professor für Medizinische Grundlagen der Sozialen Arbeit, Sozialmedizin – Psychiatrie an der Katholischen Hochschule Nordrhein-Westfalen, Abteilung Köln

**Storch, Christian**, Diplom-Volkswirt, zertifizierter MBSR-Trainer, Coach für Persönlichkeitsentwicklung

**Weindl, Dr. Martin**, Historiker und Wissenschaftsjournalist, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Lebenshilfe Freising e.V. und dort Datenschutzbeauftragter

**Wieland, Nuri**, Psychologin, M. Sc., Deutsches Institut für Sucht- und Präventionsforschung, Katholische Hochschule NRW

**Wouters, Dr. Gerlinde**, Dipl. Sozialpädagogin, FöBE, Förderstelle für Bürgerschaftliches Engagement

## Informationsdienste

**Infodienst:** Aktuelles zu Rechtsfragen, Finanzierungen, Sozialmanagement, Fördermitteln, (sozialen) Veranstaltungen, Veröffentlichungen, Links, Preisverleihungen, Stellenangebote (erscheint vier- bis fünfmal jährlich per E-Mail, kostenlos, anmelden unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de), Stichwort: infodienst)

**Vereine** als Arbeitgeber (wird jährlich aktualisiert)  
Eine Übersicht über die Arten und Konsequenzen möglicher Beschäftigungsformen, inkl. Infos zu Minijobs und Aufwandszuschüssen.

## Publikationen

Aus IBPro-Veranstaltungen sind mittlerweile zahlreiche Publikationen entstanden, die Sie bei uns erwerben können:

### Armut muss laut werden

#### (2. Auflage 2016)

Erfahrungsberichte zum Thema Armut, geschrieben von Teilnehmerinnen der Qualifizierung „JOBChancen für Alleinerziehende“, 9,80 €

### Fundraising

#### (6. vollkommen überarbeitete Auflage 2015)

Handbuch und Nachschlagewerk zu Methoden, Beispielen, Tipps, über 80 Checklisten und Adressen zur Finanzierung. ca. 540 S., 39,00 €

### Stiftungen nutzen – Stiftungen gründen

#### (4. Auflage 2008)

Mit Beiträgen von Volker Then, Rupert Graf Strachwitz, Christoph Mecking, Ulrich F. Brömmling, Günter Weinhold, Philipp Hof, Cornelia Kammerbauer, Ulrich Schmetz u.v.a., Redaktion: Alexander Gregory / Peter Lindlacher, 200 S., 22,00 €

### Vereinspraxis

#### (5. überarbeitete Auflage 2013)

Die Autoren Dieter Harant und Ulrike Köllner gehen im Buch ausführlich auf die wirtschaftliche, kaufmännische und arbeitsrechtliche Seite des Vereinsrechts und des Vereinsalltags ein. ca. 210 S., 19,00 €

### Kostenloser Download unter

[https://www.ibpro.de/fileadmin/redaktion/Aktuelles/Aktuelles\\_2017/Vereine\\_als\\_Arbeitgeber1-2017.pdf](https://www.ibpro.de/fileadmin/redaktion/Aktuelles/Aktuelles_2017/Vereine_als_Arbeitgeber1-2017.pdf)

### Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

#### (9. völlig überarbeitete Neuauflage 2013)

Tipps der Profis und Beispiele für Ihre ÖA und Veranstaltungswerbung: Kontaktpflege mit Journalisten, Interviews, Formulierung von Pressemitteilungen, Leserbriefe, Urheberrecht, Pressekonferenzen, Zeitplaner für die ÖA etc. 1.500 Kontakt- und Internetadressen von Redaktionen und weiterer wichtiger Partner in Bayern, 197 S., 18,00 €

### Praxis Betriebswirtschaft für Nichtökonominnen – in gemeinnützigen Einrichtungen

#### (Erstaufgabe 2012)

Der Ratgeber gibt Hilfestellung v.a. zu folgenden Themen: BWL-Grundlagen für NPOs (u. a. Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Betriebsprüfung), die Zukunft managen (u. a. Basel II / III, Krisenbewältigen, Insolvenz, Planung), Gemeinnützigkeit und Steuern, Rechtsformen für Gemeinnützige (u. a. Verein, GmbH, Stiftung, AG, Genossenschaft).  
Autor: Dieter Harant, Diplom-Kaufmann, ca. 170 S., 19,00 €

### Bestellung

über unsere Webseite: <https://www.ibpro.de>,  
per E-Mail: [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de) oder  
formlos per Fax 089 / 4 70 59 20,  
Preise inkl. 7% USt.



So erreichen Sie uns

IBPro ist von der Haltestelle „Goetheplatz“ aus zu Fuß in 5 Minuten zu erreichen. Die Anfahrt mit dem Auto empfehlen wir wegen der schlechten Parksituation nicht.

#### Anfahrt vom Hauptbahnhof mit der U-Bahn:

1 Station bis „Sendlinger Tor“ mit der Linie U2 Richtung Messestadt Ost oder U1 Richtung Mangfallplatz, von dort 1 Station bis „Goetheplatz“ mit der Linie U3 Richtung Fürstenried West oder U6 Richtung Harras / Klinikum Großhadern (Ausgang „Kapuzinerstraße“).

Lindwurmstr. 129e • 80337 München • Tel. 089 / 4 750 61 • Fax 089 / 4 70 59 20 • info@ibpro.de • www.ibpro.de  
Telefonzeiten: Mo - Do 9 bis 14 Uhr

**Bitte beachten:** In Ausnahmefällen finden die Veranstaltungen an anderen Orten in der Nähe statt.

