



**IBPro**  
Sozialmanagement

# SEMINARPROGRAMM

März bis Oktober 2021



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

© 2021

### **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)

## Liebe Seminarinteressierte,

wenn uns die letzten Monate eines gelehrt haben, ist es, jeden Tag neu zu denken. Die Verunsicherung der letzten Wochen hat zu erhöhter Veränderungsbereitschaft geführt auch in Bezug auf die Anpassung der Angebote und deren Digitalisierung.

Veränderungen mussten und müssen überall schnell und pragmatisch angegangen werden. Nach der operativen Krisenbewältigung muss der strategische Handlungsbedarf geklärt werden – darin liegt eine Chance für die Gestaltung der Zukunft. Überfällige Hausaufgaben müssen jetzt erledigt werden. Nach Corona wird nicht vor Corona sein. Ein Motor für einen strategischen Restart und die Ausrichtung in und nach Corona ist Weiterbildung.

Erfolgsfaktor in der Krise ist die Wandlungsfähigkeit.

„Wie behält man in einer Einrichtung, einem Betrieb die nötige Orientierung und probiert mutig neue Formen der Zusammenarbeit aus? Kaum etwas wirkt hier so stark wie die Zuversicht, die Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen.“ (Peter Baumgart, ZUVERSICHT ZUKUNFT) Entscheidend dabei ist, die Mitarbeiter\*innen mitzunehmen. Weiterbildung unterstützt dabei, trägt dazu bei, die Selbstwirksamkeit zu stärken und den Blick zu weiten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen zur Bewältigung der Krise eine große Portion Zuversicht und interessante Weiterbildungen aus unserem aktuellen Programm.

Herzlichst Ihr IBPro-Team

**Claudia Thoma**

Vorstand IBPro e. V.

## Soziales managen - Was wir tun

Seit 1990 ist IBPro der Experte für Beratung, Weiterbildung, Qualifizierung und professionelles Management, vor allem für und in sozialen Einrichtungen in München.

### Dies setzen wir in drei Arbeitsfeldern um:

**Weiterbildung und Beratung:** Im IBPro Seminarprogramm bieten wir Fortbildungen für Fach- und Führungskräfte, Ehren- und Hauptamtliche, Geschäftsleitungen und Vorstände in sozialen Einrichtungen, Vereinen und Stiftungen. Unter anderem Organisationsentwicklung und Strategie, Führungsaufgaben im Wandel, Coaching und Selbstfürsorge, Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit, Vereinsrecht und Vereinspraxis.

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

**Buchhaltungsservice:** Unsere Buchhaltungsexpertinnen übernehmen für Sie die Buchhaltung und die Abrechnungen, die Lohn-, Personal und Finanzbuchhaltung sowie Kostenstellen-Auswertungen, Soll/Ist-Vergleiche und vieles mehr. Wir beraten zur Vereinsbuchhaltung und zum Tarifrecht.

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

**IBPro Beruf & Familie:** In der Rosenheimerstraße 139 beraten und qualifizieren wir arbeitslose allein erziehende Mütter und Väter und begleiten Wiedereinsteigerinnen nach der Elternzeit in den Beruf.

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

## Weiterbildung anstoßen – Was wir bieten

Leben und Arbeiten unterliegen einem ständigen Wandel, nicht erst seit Corona. Gerade in sozialen Einrichtungen, wenn es um die Arbeit am, mit und für Menschen geht, braucht es neben (sozial-)pädagogischen und fachlichen Kenntnissen auch interdisziplinäre Fähigkeiten. Wer eine Führungsposition übernimmt, steht oft vor neuen Herausforderungen und muss laufend neue Aufgaben bewältigen. Gleiches gilt für ehrenamtliche Vorstände in Vereinen. Hier unterstützt Sie IBPro zusätzliche Fachkenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben:

- Betriebswirtschaft, Verwaltung und Rechtliches
- Vereins-Wissen und -Praxis
- Führung, Team- und Personalentwicklung
- Moderation
- Qualifizieren, Anleiten und Beraten
- Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit
- Resilienz und Coaching

Je nach Veranstaltung und Corona-Hygiene-Regeln können an Präsenz-Seminaren derzeit maximal 9 bis 16 Personen teilnehmen. Weitere Teilnehmer\*innen können sich online dazu schalten (hybrid) - aus ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Wir verwenden GoToWebinar und GoToMeeting als Plattformen. Hierfür müssen Sie in der Regel keine App oder ein Programm herunterladen, sondern erhalten rechtzeitig einen Link von uns, mit dem Sie sich über Ihr mobiles oder stationäres Endgerät (Smartphone, Tablet, Notebook oder Desktop-Rechner mit Kamera und Mikrofon) einwählen. Sie können sich auch per Telefon einwählen und die Präsentation auf Ihrem Desktop-Rechner verfolgen. Dazu benötigen Sie eine stabile Internet-Verbindung. Bitte prüfen Sie Ihre technischen Voraussetzungen rechtzeitig vor Seminarbeginn.

## Fachwissen aus der Praxis – Wer unterrichtet bei IBPro

Das Lehrpersonal bei IBPro sind Fachleute aus Betriebswirtschaft, Verwaltung, Fundraising, Öffentlichkeitsarbeit, Persönlichkeitsentwicklung und Teamführung. Unsere externen Dozent\*innen haben eine ausgewiesene Expertise ihres Fachs und die relevante berufliche Praxis.

## Treffen im Herzen Münchens – Wo Sie uns finden

Unser Seminarraum liegt im Herzen Münchens ganz in der Nähe der Theresienwiese und ist mit Präsentationsbildschirm, Funk- und online-Technik (Mikrofone, Kamera etc.) ausgestattet.

Wir vermieten den Seminarraum auch tageweise an Einrichtungen, mit denen wir kooperieren. Ideal für Kleingruppen bis maximal 40 Personen. Bitte erfragen Sie die aktuellen Nutzungsbedingungen entsprechend der jeweils geltenden Regelungen zu Corona unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de). Der Zugang zum Seminarraum ist nicht barrierefrei.

## Unsere Veröffentlichungen

**IBPro-Newsletter** (zweimonatlich und kostenlos):

Sie erhalten Aktuelles zu Themen wie Vereinsrecht, Finanzierung, Fundraising, Gemeinnützigkeit und Steuern sowie Ausschreibungen für Fördermittel und Wettbewerbe, Veranstaltungshinweise und Stellenangebote. Außerdem erfahren Sie, in welchen aktuellen Seminaren noch Plätze frei sind.

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

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

**Wir bemühen uns um eine gendergerechte Sprache und bitten Sie um Entschuldigung, wenn es uns nicht immer gelingt.**



## Zusatzqualifikationen

Zertifizierter Fundraising Lehrgang 2021, 22.04., 20.05., 17.06., 15.07.2021.....	6
10. Zusatzqualifikation: Coaching, 29.09 - 01.10., 06. - 08.12.2021, 26. - 27.04., 06. - 08.07.2022.....	8
Moderation: 14. Zusatzqualifikation in drei Modulen, 14. - 16.02., 16. - 18.05., 13. - 15.09.2022 .....	9

## Führung – Grundlagenseminare

Das Mitarbeiter*innenjahresgespräch als Führungsinstrument, 01. - 02.03.2021 .....	10
Teams erfolgreich führen, 11. - 12.03., 07. - 08.10.2021 .....	11
Gestern Kolleg*in – heute Führungskraft, 16. - 17.09.2021.....	11

## Führung – Spezialseminare

Agiles Mindset – Das Denken macht den Unterschied, 08. - 09. 03.2021 .....	12
Führen über Distanz (Online-Seminar), 18.03, 19.03, 25.03, 26.03.2021 .....	12
Anspruchsvolle Mitarbeiter*innengespräche kompetent führen, 06. - 07.05., 13. - 14.07.2021 .....	13
Nachfolgeplanung in Schlüsselpositionen, 15.06.2021 .....	13
Praxisanleitung professionell gestalten, 01.07.2021 .....	14
Agile Führung, 05.07.2021 .....	14
Sich selbst und andere gesund führen, 26. - 28.07.2021 .....	15
Empowerment für Frauen in Führungspositionen, 14. - 15.09.2021 .....	15
Stellvertretende Leitung – eine große Herausforderung, 12. - 13.10.2021.....	16

## Fundraising & Öffentlichkeitsarbeit

Nachlass-Fundraising – erfolgreich erben, 16.03.2021 .....	17
Schreibwerkstatt, 16.04.2021 .....	17
Erfolgreich Fördermittel einwerben und gewinnbringend Anträge stellen, 21.05.2021 .....	18
Fundraising strategisch planen – Fokussieren, Ziele setzen, Wirkung erreichen, 16.06.2021 und 21.07.2021 .....	18
Online-Fundraising und Mobile Spendensammeln, 18.06.2021 .....	19
„Hey big spender!“, 02.07.2021 .....	19
Storytelling – Geschichten gehen ins Ohr und bleiben im Kopf, 16.07.2021.....	20
Mut zur Akquise, 19.07.2021.....	20
Bitten, danken, erleben, 23.07.2021 .....	21

## Beratung und Coaching

Lösungsorientiert bleiben in Krisengesprächen, 18. - 19.05.2021.....	22
Achtsamkeit verstehen und einsetzen, 22.09., 06.10. und 20.10.2021.....	22
Umgang mit psychisch Kranken, 05. - 06.10.2021 .....	23
Beratung und Coaching mit dem „Inneren Team“, 14. - 15.10.2021.....	23
Umgang mit Suchtkranken und Suchtgefährdeten, 02. - 03.11.2021.....	24

## Selbstkompetenz

Grundlagen der Online-Moderation / Gesprächsleitung (Online-Seminar), 02.03.2021 .....	25
Online-Moderation: Anwenderschulung (Online-Seminar), 17.03.2021.....	25
Das Zürcher Ressourcenmodell ZRM®, 19. - 21.04.2021 .....	26
Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg, 10. - 11.05.2021.....	26
Wirkungsvolles Zeit- und Selbstmanagement, 08. - 09.06.2021.....	27
Plötzlich online beraten, 21. - 22.06. und 18.10. - 19.10.2021 .....	27
Psychosoziale Kompetenz im Kontakt und in der Kommunikation, 29. - 30.06.2021 .....	28
Ihre Stimme gewinnt, 06.07.2021.....	29
Selbstfürsorge und Resilienz, 07. - 08.07.2021.....	29
Einfach anders präsentieren, 27. - 28.09.2021 .....	20

## Vereinspraxis

Vereinsführerschein, 25.03., 29.04., 10.06., 22.07., 23.09., 21.10., 18.11., 09.12.2021 .....	31
Datenschutz für Vorstände und interne Datenschutzbeauftragte 13.04., 04.05., 08.06., 06.07., 20.07., 21.09., 19.10.2021.....	32
Von der Initiative zum Arbeitgeber, 15.04.2021 .....	32

## Vereine-Abende

Wir machen jetzt mal Fundraising – Nur wie? (Online-Treffen), 17.03.2021 .....	33
Social Media für Vereine (Online-Treffen), 05.05.2021 .....	33
Erfolgreiche Lobby-Arbeit für Social-Profits und Social-Business (Online-Treffen), 20.10.2021 .....	33

## Rechtliche Grundlagen

SGB I und X: Grundlagen, 20.10.2021 .....	34
---	----

Inhouse-Angebote / Teilnahmebedingungen und AGB / Veröffentlichungen / Referent*innen	ab 35
---	-------



# Zertifizierter Fundraising Lehrgang 2021

...damit Sie auch morgen noch sinnvoll wirken können

Wie können Gemeinnützige und Social Profit Organisationen (SPO) ihre Arbeit dauerhaft auf finanziell tragfähige Beine stellen, so dass die Projekte nachhaltig wirken? Fundraising findet dafür Lösungen.

Es geht dabei nicht nur darum, Geld, Zeit und oder Sachspenden zu bekommen, sondern auch um die richtige Haltung, die Pflege von Kontakten und das Wissen um Rechtliches und Steuerliches.

Wie Fundraising strategisch in der Praxis funktioniert und erfolgreich ist, erfahren Sie in diesem zertifizierten Lehrgang. Er umfasst sechs Module bzw. Lehrgangstage. Die vier Grundlagen-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 helfen Ihnen dabei, die alltäglichen Aufgaben in Ihrer SPO, Ihrem Verein oder Ihrer Stiftung zu reflektieren und gezielter auszurichten.

Das fünfte und sechste Modul sind jeweils Tages-Seminare, mit denen Sie Ihr Fundraising-Wissen zu bestimmten Themen - z. B. Nachlass-Fundraising, Online-Fundraising, Mailings treffsicher texten etc. - vertiefen können.

Neben den Erläuterungen der Lehrgangsleiterinnen, die Ihnen Einblicke in die Fundraising-Arbeit aus ihrer täglichen Praxis liefern, profitieren Sie vom Austausch mit Anderen. So werden Sie Teil eines starken Netzwerks, das Sie oft über Jahre hinaus weiter unterstützt.

Sie erhalten nach Abschluss des Lehrgangs ein Zertifikat. Das Buch „Fundraising-Praxis vor Ort“ mit vielen Tipps und Tricks und hilfreichen Checklisten ist im Preis inbegriffen

## 1. Modul: Grundlagen für erfolgreiches Fundraising

Das erste Modul des Lehrgangs gibt einen Überblick über den gesamten Lehrgang und beantwortet Fragen wie: Was ist überhaupt Fundraising? Welche Grundlagen müssen in einer Organisation vorhanden sein bzw. geschaffen werden, um Fundraising betreiben zu können (Institutional Readiness)? Welche Haltung muss ich selbst haben (Personal Readiness)? Unterliegt Fundraising bestimmten Prinzipien und Faktoren, die zum Erfolg führen? Und wenn ja, welchen?

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

Um Erfolg im Fundraising zu haben, gilt es herauszustellen, wie einzigartig Ihre Organisation ist: Ihr Profil, Ihre Mission und Vision sowie Ihre Werte (Leitbild) sind die Grundlage für alle Fundraising-Maßnahmen. Ihr Profil ist nicht nur intern der rote Faden, der anzeigt, wohin die (Fundraising)Reise gehen soll – je klarer Ihre Botschaft ist, je bewusster Ihr Alleinstellungsmerkmal, ihre Marke, desto besser können Sie Dritte von Ihrer Sache überzeugen und desto sicherer Spenden erhalten.

## 3. Modul: Maßnahmen und Instrumente des Fundraisings

Die Kunst des Fundraisings besteht darin, neue Spender\*innen und Fördermittel zu gewinnen und zugleich bereits bekannte Unterstützende dauerhaft an sich zu binden. Der Fantasie sind hier (fast) keine Grenzen gesetzt. Neben den zentralen Maßnahmen und Instrumenten des Fundraisings, um Neu- und Dauerspenden zu gewinnen, gibt Ihnen dieses Modul auch eine Strategie an die Hand, Fundraising systematisch zu betreiben. Von Anlassspende bis Nachlass-Fundraising, Lotteriemittel bis Stiftungen, Mailings bis Social Media, Events bis Unternehmenskooperationen, Spenderbindung bis Großförderer, OnlineFundraising und mobiles Spendensammeln.

#### 4. Modul: Kein Fundraising ohne Öffentlichkeitsarbeit

Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit sind nicht zu trennen. Denn Sie mögen das weltbeste Projekt haben, die spendenwürdigste Organisation sein: Was bringt es Ihnen, wenn Sie oder Ihr Projekt niemand kennt? Mit Ihrer Öffentlichkeitsarbeit versuchen Sie alle Bezugsgruppen Ihrer Organisation zu erreichen, um bekannt zu sein und Vertrauen zu schaffen. Das ist mit am wichtigsten, um Spendeneinnahmen und Förderzusagen zu generieren.

#### Lehrgangleitung und Referentinnen:

Tina Keeling und Christine Gediga

#### 5. und 6. Modul (frei wählbar):

Nachlass Fundraising (16.3.2021), Schreibwerkstatt - Texten für Social Media und Co. (16.4.2021), Schritt für Schritt zum Fördermittel (21.5.2021), Strategie-Workshop (16.6. und 21.7.2021), Online-Fundraising (18.6.2021), Großspenden-Fundraising (2.7.2021), Storytelling (16.7.2021), Spendengespräche wirksam führen (19.7.2021), Bitten, danken, erleben - Events zur Spenderbindung (23.7.2021)

#### Informationsabend (kostenlos):

Mittwoch, 10. Februar 2021 von 17 bis 19 Uhr  
bei IBPro, Lindwurmstr. 129a, 80337 München, 5. Stock.  
(Teilnahme auch online möglich)  
Bitte melden Sie sich unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de) oder  
089 475 061 an.

**Modul 1: 22.04.2021**

**Modul 2: 20.05.2021**

**Modul 3: 17.06.2021**

**Modul 4: 15.07.2021**

**Modul 5 und 6: frei wählbar**

**s. Rubrik Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 9 - 16

TN-Beitrag: 890,00 €

(inkl. Buch „Fundraising Praxis vor Ort“)



## 10. Zusatzqualifikation: Coaching

Immer mehr Organisationen unterstützen ihre Fach- und Führungskräfte 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 teilnehmenden Personen wird integriert. Wir achten darauf, dass das Potenzial und die Fähigkeiten der Menschen 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\*in oder in der Beratung besitzen und ihre Methoden-Kompetenz im Coaching ausbauen wollen
- andere Menschen führen und Coaching als Teil ihres Führungsverständnisses sehen
- Freude an der persönlichen Weiterentwicklung besitzen.

### Lerngruppen

Zwischen den Terminen treffen Sie sich in Arbeitsgruppen, um eigene Coachingsituationen zu bearbeiten, sowie die Themen 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

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

### 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

**Coaches:** **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

**Coaches:** **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

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

**1. Modul: 29.09. - 01.10.2021**

**2. Modul: 06.12. - 08.12.2021**

**3. Modul: 26.04. - 27.04.2022**

**4. Modul: 06.07. - 08.07.2022**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 1.670,00 €

Leiter der Zusatzqualifizierung: Helmut Hofbauer



## Moderation: 14. Zusatzqualifikation in drei Modulen

Moderation ist eine Methode, die ergebnisorientiert Gruppen und Teams steuert. Diese Zusatzqualifikation befähigt Sie, selbstständig Moderationen in Arbeitsgruppen, Workshops und Besprechungen zu planen und durchzuführen, Aufgabenstellungen eine Struktur zu geben und eine konstruktive Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

Weitere Ziele sind, Gruppen prozessorientiert zu leiten und zu moderieren, situativ angemessen zu fragen und zu intervenieren, Stimmungen, Gefühle und Konflikte für den Arbeitsprozess zu nutzen, Gruppen bei der Entwicklung von akzeptierten Lösungen zu unterstützen sowie schwierige Situationen zu bewältigen.

### 1. Modul: Grundlagen der Moderation

In diesem Baustein erfahren Sie die Grundlagen der Moderation. Sie erwerben die Fähigkeit, Methoden und Techniken der Moderation anzuwenden sowie Veranstaltungen vorzubereiten und strukturiert durchzuführen, Inhalte zu visualisieren und Gruppen durch Fragen ergebnisorientiert zu steuern.

#### Inhalte:

- Rolle des Moderators
- Präsentation und Visualisierung
- Frage- und Moderationstechniken
- Anfahren und Beenden
- Moderationen planen und durchführen

**Referent:** Helmut Hofbauer

### 2. Modul: Gruppenprozesse strukturieren und steuern

Erfolgreiches Arbeiten in und mit Gruppen beinhaltet, emotionale Prozesse in Gruppen zu erkennen und konstruktiv zu gestalten. Sie lernen Methoden und Möglichkeiten der Intervention, um Gruppen auf der Sach- und Beziehungsebene arbeitsfähig zu machen und zu halten, und schärfen Ihre Wahrnehmung für Gruppenprozesse (Klima, Stimmungen etc.) und die eigene Selbstwahrnehmung.

#### Inhalte:

- Phasen der Gruppenentwicklung
- Lenken und Steuern von Gruppenprozessen
- „Spuren lesen“
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Gruppenthemen erkennen, aufgreifen und ansprechen
- Lenkungs- und Steuerungstechniken
- Symptome und Ursachen von Widerständen erkennen und bearbeiten
- Selbstmanagement in der Moderation

**Referentin:** Helga Holzapfel

**Referent:** Helmut Hofbauer

### 3. Modul: Bewältigen von „schwierigen“ bzw. anspruchsvollen Situationen

Im dritten Baustein liegt der Schwerpunkt bei der lösungsorientierten Moderation von schwierigen Situationen wie Konflikten, Blockaden und anderen Störungen auf der Beziehungsebene.

#### Inhalte:

- Auftragsklärung
- Vorgehensweisen in der (Konflikt-)Moderation
- Lösungs- und ressourcenorientierte Methoden
- Interventionstechniken für den Umgang mit „schwierigen“ Teilnehmer\*innen
- Selbstführung und -steuerung in kritischen Situationen
- Bearbeiten von Praxisfällen

**Referenten:** Hubert Kuhn und Helmut Hofbauer

**Modul 1: 14. - 16.02.2022**

**Modul 2: 16. - 18.05.2022**

**Modul 3: 13. - 15.09.2022**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 1.250,00 €

Leiter der Zusatzqualifizierung: Helmut Hofbauer



### Das Mitarbeiter\*innenjahresgespräch als Führungsinstrument

Das Mitarbeiter\*innenjahresgespräch ist ein kooperatives Führungsinstrument und findet mindestens einmal pro Jahr mit festgelegtem Ablauf unter vier Augen statt.

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

Neue Aufgaben erfordern einen systematischen Kompetenzaufbau, der mit der beschäftigten Person besprochen werden sollte. Motivation und Leistungsfähigkeit bedürfen der kontinuierlichen Pflege. Talentierte und engagierte Mitarbeiter\*innen werden so an die Einrichtung gebunden. Zudem ist es sehr wichtig, dass die Führungskraft die Stärken ihrer Mitarbeiter\*innen kennt.

Das Mitarbeiter\*innengespräch unterstützt Leitungskräfte bei ihrer Aufgabe der Personalführung und -entwicklung und bietet den Teammitgliedern die Gelegenheit, ihre Arbeitssituation aktiv mitzugestalten und sich im Betrieb weiterzuentwickeln.

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

#### Inhalte:

- Ziele, Inhalte und Anlässe von Mitarbeiter\*innengespräch
- Führen mit Zielvereinbarung
- Durchführen des Mitarbeiter\*innenjahresgesprächs
- Vorgehensschritte im Überblick
- Arbeitsbilanz und Leistungsergebnisse
- Feedback zum Arbeits- und Leistungsverhalten
- Persönliche Entwicklungsplanung
- Zielvereinbarung
- Schwierige Gesprächssituationen

#### Zielgruppe:

Führungskräfte, die in ihrer Einrichtung Mitarbeiter\*innenjahresgespräche durchführen bzw. durchführen werden

#### Methoden:

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

#### Termin: 01. - 02.03.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: max. 9 - 12 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Markus Flum



## 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 teilnehmenden Personen.

### 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

**Termine: 11. - 12.03.2021 & 07. - 08.10.2021**

Dauer: 09:30 - 17:30 Uhr

TN-Zahl: max. 9 - 12 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Hubert Kuhn

Verantwortlich: Helmut Hofbauer

## Gestern Kolleg\*in – 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
- Umgang 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: 16. - 17.09.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Helmut Hofbauer



### Agiles Mindset – Das Denken macht den Unterschied

Heute ist es wichtig, mit einem sich schnell ändernden und komplexen Umfeld Schritt zu halten. Führungskräfte und Teams müssen schneller als bisher auf Veränderungen reagieren. Agilität wird 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, warum Sie ein Agiles Mindset brauchen, 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 (VUKA)
- 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 für Selbsterfahrung und Selbstreflexion sind.

#### Methoden:

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

#### Termin: 08. - 09.03.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: max. 9 - 12 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 380,00 €

Referenten: Micheline Schwarze & Helmut Hofbauer

### Führen über Distanz (Online-Seminar)

#### Wie Leitung an dezentralen Standorten und in vernetzter Arbeitswelt wirkt

Aufgrund der Dezentralisierung von immer mehr sozialen Einrichtungen müssen Führungsaufgaben immer öfter über Distanz wahrgenommen werden. Und Corona verstärkt diese Tendenz noch. Vor allem wirkt sich das aus, wenn Leistungen in bereichs- und trägerübergreifenden Kooperationen und Vernetzungen erbracht werden. Die Anforderungen an Führung und Teamarbeit haben sich also grundlegend verändert. Wenn sich der persönliche Kontakt immer mehr auf die Kommunikation über Distanz beschränkt und Sie die geleistete Arbeit nur noch indirekt wahrnehmen können, brauchen Teammitglieder mehr Selbstverantwortung und Selbstregulation.

Direkte Anweisungen ersetzen Sie durch Zielvereinbarungen, Beratung und Selbstevaluation.

#### Inhalte:

- Was kennzeichnet Führen über Distanz?
- Wie unterscheidet es sich zu traditionellem Führungsverhalten?

- Wie verändert sich Führung, welche Anforderungen entstehen daraus für Führungskräfte?
- Beziehungspflege und Aufbau von Vertrauen
- Ziele setzen und motivieren über Entfernung
- Passende Führungstools
- (Digitale) Kommunikationsmedien sinnvoll nutzen
- Praxisbeispiele und Hilfe für die praktische Umsetzung

#### Zielgruppe:

Führungskräfte und Interessierte

#### Methoden:

Kurzinputs, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele

#### Termine: 18.03, 19.03, 25.03, 26.03.2021

Dauer: 09:30 bis 13:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Hans-Joachim Löblein

## Anspruchsvolle Mitarbeiter\*innengespräche kompetent führen

Kaum eine Führungsaufgabe ist so wirkungsvoll, nachhaltig und anspruchsvoll wie das Führen von Mitarbeiter\*innengesprächen. Für Vorgesetzte ist es immer wieder eine Herausforderung, mit Mitarbeiter\*innen Gespräche zu führen, die als schwierig zu bezeichnen sind. Dieses sind zum Beispiel Konflikt- oder Kritikgespräche, aber auch Gespräche zur Motivation. Sachverhalte und Eindrücke direkt und klar anzusprechen, fällt dabei oft nicht leicht. Unangenehme Situationen können entstehen. Die Führungskraft sieht sich mit Ängsten, Blockaden und Widerständen konfrontiert, die es zu meistern gilt. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich gezielt auf unterschiedliche Gespräche vorbereiten, schwierige Situationen professionell analysieren, Gespräche zielorientiert vorbereiten und diese situationsadäquat durchführen. Sie erfahren, wie Sie in kritischen Situationen sicher agieren und reagieren und lernen, mit Schwierigkeiten angemessen umzugehen.

### Inhalte:

- Aufbau von strukturierten und zielgerichteten Gesprächen
- Aufgaben der Führungskraft im Gespräch
- Eigene Unsicherheiten bewältigen
- Blockaden und Widerstände bearbeiten

- Unterschiedliche Gesprächstypen, u. a. das Kritikgespräch, das Problemlösungsgespräch, das Konfliktgespräch
- Gesprächsfallen erkennen und auflösen
- Arbeit an ausgewählten Fallsituationen z. B. Umgang mit Verhaltensdefiziten, Demotivation, Kritik an Mitarbeiter\*innen, mit denen ich in besonderer Beziehung stehe

Sie bearbeiten Praxisfälle aus Ihrem Führungsalltag.

### Zielgruppe:

Führungskräfte

### Methoden:

Kurzvorträge, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele

**Termin 1: 06. - 07.05.2021**

**Termin 2: 13. - 14.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl

## Nachfolgeplanung in Schlüsselpositionen

Eines Tages ist es soweit: Eine Geschäftsführung, die Gesamtleitung oder Personen mit wichtigem Know-How, die eine Einrichtung lange Jahre geführt, bereichert und geprägt haben, werden ihren Wirkungsort verlassen. Die für den Wechsel an der Spitze Verantwortlichen sind nun gut beraten, sich rechtzeitig Gedanken zu machen, wie sie den Übergang gestalten und die Nachfolge planen.

Das Seminar bietet Ihnen den Einstieg mit fachkundiger Anleitung, wie Sie personelle Übergänge mit möglichst wenig Reibungs- und Wissensverlusten planen und meistern können. Wir klären Fragen wie: Was bedeutet der personelle Wechsel für unsere Einrichtung und welche Chancen und Risiken sind damit verbunden? Welche Art von Führung braucht die Einrichtung in den nächsten Jahren? Was soll bewahrt, was geändert werden? Was müssen wir beim Wechsel in der Spitze beachten, und was sollten wir in der Übergangsphase vermeiden? Welche fachlichen und persönlichen Voraussetzungen sollte die nachfolgende Führungsperson mitbringen und wie finden wir diese am besten? Wie können wir vorhandenes Wissen sichern? Und wie gestalten wir die Übergabe ganz praktisch?

### Inhalte:

- Einschätzung des personellen Wechsels: Strategieplanung für die Führung, erfolgreicher Wechsel an der Spitze, reibungslose Übergangsphase, Auswahl des passenden Nachfolgers
- Wissens- und Kompetenz-Sicherung
- Geeignete Nachfolge finden
- Übergabe erfolgreich gestalten

### Zielgruppe:

Führungskräfte, die die Nachfolge in Schlüsselpositionen systematisch planen wollen

### Methoden:

Fachvortrag, Übungen, Fallbeispiele,

**Termin: 15.06.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 180,00 €

Referent: Franz Weingart



### Praxisanleitung professionell gestalten

Junge Menschen auf einen Beruf oder eine Verantwortung vorzubereiten, ist eine große Herausforderung und kann große Freude bereiten.

Als anleitende Person tragen Sie Mitverantwortung für den Lern- und Entwicklungsprozess des\*der zu Qualifizierenden. Sie begleiten die jungen Menschen ein Stück ihres Weges und sind berufliches Vorbild, das Erfahrungen zulässt und Fehler als Lernchancen begreift.

Dieses Seminar zeigt, wie Sie und Ihre Einrichtung eine qualifizierte Ausbildungsstätte sein können, und wie es gelingt, ehemalige Praktikant\*innen zukünftig im Team begrüßen zu können.

**Inhalte:**

- Rolle, Funktion und innere Haltung
- Ausbildungsplan
- Anleitungsgespräch
- Beurteilung

**Zielgruppe:**

Beschäftigte aus sozialen Organisationen, die derzeit Praktikant\*innen anleiten oder zukünftig anleiten werden

**Methoden:**

Theorie-Input, Rollenspiele, Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele

**Termin: 01.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 170,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl

### Agile Führung

In diesem Workshop „Agile Führung“ erhalten Sie einen Überblick, was Agilität und agiles Führen bedeutet. Sie erfahren, warum das Thema Agilität in der heutigen Arbeitswelt so wichtig ist und auf welche gesellschaftlich wirtschaftlichen Entwicklungen (Digitalisierung, zunehmende Komplexität und Geschwindigkeit) dies eine Reaktion ist. Sie erfahren, welche Haltung und welches „Mindset“ agile Führung und agile Teamarbeit ermöglicht.

Diese Themen stehen im Fokus: Warum Agilität heute so wichtig ist? Was sind die Kernelemente? Was heißt dies für die Führung? Welche neuen Methoden und Vorgehensweisen beinhaltet agiles Arbeiten? Können einzelne agile Elemente übernommen werden?

Ziel des Tages ist es, ein grundlegendes Verständnis des Themas „Agilität“ aufzuzeigen und die Bedeutung für das eigene Arbeitsumfeld zu erkennen.

In der Veranstaltung wechseln sich theoretische Inputs mit praktischen Übungen ab, so dass Sie agile Elemente anwenden und erleben.

**Inhalte:**

- Was bedeutet agil und Agilität?
- Agilität als Antwort auf die Herausforderungen der VUKA-Welt
- Agile Werte, Prinzipien und Methoden und Agiles Mindset
- Wann ist Agilität sinnvoll, wann nicht?
- Welcher Führungsstil fördert agiles Arbeiten?
- Selbstverantwortung der Beschäftigten stärken
- Prinzipien und Methoden agiler Team- und Projektarbeit
- Beispiele Agiler Methoden

**Zielgruppe:**

Führungskräfte und Interessierte

**Methoden:**

Vortrag und Arbeitspapiere, Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Peer-Lernen, Bearbeiten eigener Beispiele

**Termin: 05.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 200,00 €

Referent: Helmut Hofbauer

## 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\*innen.

Das Seminar leitet praktisch zu gesundheitsorientiertem Führen an, gibt klare Hinweise, wie man sich selbst als Führungskraft unter belastenden Arbeitssituationen gesund hält, wie man stärkenorientierte Gespräche führt und mit belasteten Beschäftigten umgeht.

### 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 Beschäftigten (Gesprächsleitfaden)
- Ressourcen- und stärkenorientierte Gesprächsführung
- Fallbesprechung

### Zielgruppe:

Führungskräfte mit und ohne disziplinarische Führungsverantwortung

### Methoden:

Kurzvorträge, Kleingruppenarbeit, erfahrungsorientierte Übungen, Praxisbeispiele

**Termin: 26. - 28.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 410,00 €

Referentin: Marielouise Mitterer-Gehrke

## Empowerment für Frauen in Führungspositionen

### Das eigene Potenzial gut nutzen und Grenzen klug setzen

Frauen in Führungspositionen sind erfolgreich und meistern ihren Führungsalltag professionell. Es gibt jedoch Situationen, in denen es schwer fällt, selbstbewusst und entschieden aufzutreten und dabei authentisch und gelassen zu bleiben. Meistens hat das mit inneren Überzeugungen und Glaubenssätzen zu tun, die es erschweren, angemessene Grenzen zu setzen oder die eigene Meinung klar zu vertreten.

Da hilft es, innere Muster und Anschauungen (oft frauenspezifische), die einem gesunden Selbstvertrauen und selbstverständlicher Stärke im Weg stehen, zu erkennen.

Achtsam erforschen Sie sich selbst, um Ihre ganz persönlichen Potenziale zu erkennen und nutzen zu lernen. Und das Seminar vermittelt verschiedene mentale und körperliche Techniken, die es Ihnen ermöglichen, sich selbst zu stärken und mit herausfordernden Situationen besser umzugehen.

In praktischen Übungen erproben Sie, was für Sie persönlich am besten passt, um mit mehr Leichtigkeit zu führen.

### Inhalte:

- Ressourcen und Potentiale bewusst machen
- Persönliche innere Muster und (alte) Überzeugungen erkennen
- Glaubenssätze – hinderliche und förderliche

- Angemessen und wirkungsvoll Grenzen setzen
- Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche – „somatische Marker“
- Sich selbst gut führen, um andere gut zu führen
- Der eigene authentische Führungsstil, die eigene Vision
- Achtsamkeit und innere Stärke im Alltag

### Zielgruppe:

Frauen in Leitungs- und Führungspositionen

### Methoden:

Erfahrungsorientierte Übungen, Achtsamkeits- und Selbstwahrnehmungs-Übungen, Mentale und körperliche Techniken, Imagination, Kurzvorträge, Einzel- und Kleingruppenarbeit

**Termin: 14. - 15.09.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 330,00 €

Referentin: Micheline Schwarze



### Stellvertretende Leitung – eine große Herausforderung

Für die stellvertretende Leitung ist es die große Herausforderung, den Balanceakt zu meistern, nicht mehr „nur“ Teammitglied und auch noch nicht „ganz“ Leitung zu sein. Unterschiedliche Erwartungen werden von verschiedenen Seiten an Sie als stellvertretende Leitung herangetragen. 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 stattet 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 der Stellvertretung
- Aufgaben und Krisenfelder
- Bearbeiten von Situationen aus der Praxis

#### Zielgruppe:

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

#### Methoden:

Theorie-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele

**Termin: 12. - 13.10.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 330,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl







## 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 mit einem Vermächtnis bedacht. Viele SPO werben hierfür bereits erfolgreich.

Doch Nachlass-Fundraising braucht Fingerspitzengefühl und viel Wissen: Wie identifizieren wir potentielle Erblasser\*innen? 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\*innen? Und vor allem: Sind innerhalb der SPO überhaupt die Voraussetzungen für Erbschaftsmarketing gegeben?

Wenn der Erbfall dann tatsächlich eintritt: Ist sich die SPO der Herausforderungen 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 dem Fundraising, der Öffentlichkeitsarbeit und dem Marketing, Absolvent\*innen des Fundraising-Lehrgangs (Zusatzmodul)

### Methoden:

Präsentation, Praxisübungen, Austausch im Plenum

#### Termin: 16.03.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 9 - 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Karla Friedemann

## Schreibwerkstatt

### Treffsichere Texte für Presse, Social Media & Co.

Um die richtigen Menschen für Ihr Anliegen zu begeistern, brauchen Sie zielgruppengerechte Texte. Ob online, in den sozialen Medien und oder offline, in der (Fach-)Presse – anhand von Beispielen aus der Praxis erfahren Sie, wie Inhalte aussehen müssen, um von Ihrer Zielgruppe wahrgenommen zu werden und Wirkung zu zeigen.

Online: Was macht einen guten online-Text aus? Mit Newsletter und Blog Inhalte und „Traffic“ schaffen. Und wie Sie mit Suchmaschinen optimierten (SEO) Online-Texten besser gefunden werden.

Offline / Presse: Wie Sie das richtige Medium finden. Wie Sie Themen finden (Storytelling) und diese medienwirksam aufbereiten. Sie üben (Presse)Texte schreiben.

Social Media: Facebook, Instagram, Youtube... – welcher Dienst ist für wen geeignet? Wie setzen Sie Social Media richtig ein? Und wie reagieren Sie passend auf Kommentare?

### Inhalte:

- Einführung in die Textarbeit
- Online texten – kurz und bildlich

- Offline texten
- Der richtige Einsatz von Social Media
- Flyer, Broschüren & Co.
- Storytelling: emotional ansprechen – langfristig binden

### Zielgruppe:

Führungskräfte, Kommunikations-Talente und Ehrenamtliche, die ihre Öffentlichkeitsarbeit und oder das Fundraising in ihrer Organisation noch wirkungsvoller betreiben möchten.

### Methoden:

Theorie-Input, mitgebrachte Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch, Schreibübungen und Diskussion

#### Termin: 16.04.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga



## Erfolgreich Fördermittel einwerben und gewinnbringend Anträge stellen

### Von Aktion Mensch bis Zonta

Nicht nur Staat und (regionale) Stiftungen fördern Gemeinnützige, auch über Förderfonds, Preise und Wettbewerbe, bei (Sozial)Lotterien und sogenannten Service-Clubs wie Lions oder Rotary sind Geldmittel zu erhalten. Die so ausgeschüttete Summe übersteigt das, was Privatleute und oder Unternehmen geben, um ein Vielfaches.

Doch Fördermittelgeber haben unterschiedliche Ansprüche. Während die EU oft Kooperationspartner aus anderen EU-Ländern voraussetzt, wünschen sich regionale Stiftungen lokale Wirkung. Die Soziallotterien haben zwar viel Geld zum Ausschütten, aber auch hohe und spezielle Anforderungen. Wenn man die Besonderheiten jedoch kennt, ist ein erfolgreicher Antrag mit ein wenig Kreativität sehr wahrscheinlich.

#### Inhalte:

- Staatliche Fördermittel, Drittmittel – welche Fördermittel gibt es?
- Recherche-Instrumente und Quellen

- (Unternehmens-)Stiftungen, (Sozial-)Lotterien, Wettbewerbe, Service-Clubs
- Wie gehe ich vor, wenn ich einen Antrag stellen will?
- Texte für Anträge – was wollen die Geldgeber lesen?
- Voraussetzungen, Herausforderungen und Fallstricke

#### Zielgruppe:

Fundraising-Verantwortliche, Angestellte in Social Profit Organisationen, Projekt-Verantwortliche

#### Methoden:

Vortrag und Einführung ins Thema, Fallbeispiele, Übungen (Text, Recherche, Vorgehen)

#### Termin: 21.05.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga

## Fundraising strategisch planen – Fokussieren, Ziele setzen, Wirkung erreichen

Der erfolgreichste Faktor im Fundraising ist - so belegen Studien... Genau: Die Planung. Die intensive und detaillierte Planung (Strategie) kommt allerdings im Alltag einer spendensammelnden Organisation oftmals zu kurz. Doch nur wer plant, entscheidet. Wer nicht plant, wird angreifbar für Fremdbestimmung und Aktionismus. Eine Organisation verliert so an Profil und Struktur und vergeudet ihre gegebenenfalls ohnehin schon knappen Ressourcen.

Der Workshop bietet Raum für Sie, die Grundlagen für ein strategisches Fundraising in Ihrer Organisation zu legen und damit mittel- und langfristig erfolgreicher zu sein. Sie lernen die wichtigsten Werkzeuge kennen, um Ihr Fundraising systematisch zu planen und Ziele zu formulieren, die an Ihren individuellen Ressourcen und Ihrem Leitbild ausgerichtet sind. Am Ende des zweitägigen Workshops kennen Sie die Bausteine eines Fundraising-Konzepts und können eine operative Fundraising-Planung für ein Jahr erstellen.

#### Inhalte:

- Grundlagen und Einflussfaktoren erfolgreichen Fundraisings
- Strategische Analyse-Tools (u. a. Ressourcen-, Stakeholder-, SWOT- und Mitbewerber-Analyse)
- Formulierung von SMARTen lang-, mittel- und kurzfristigen Zielen
- Die sechs wichtigsten strategischen Fragestellungen

- Ihr Leitbild und Mission Statement als Grundlage für die strategische Planung
- Die Bausteine eines Fundraising-Konzepts
- Die operative Fundraising Jahresplanung

#### Zielgruppe:

Entscheidungsträger\*innen gemeinnütziger Organisationen und Leitungsverantwortliche eines Social Business, Teams (eine Leitung und die\*der Fundraising-Beauftragte)

#### Teilnahme-Voraussetzung:

Ihre Organisation verfügt über ein Leitbild. Sie bekommen strategische Fragestellungen zur Entwicklung Ihrer individuellen Strategie an die Hand und bringen Ihre Ergebnisse zum zweiten Workshop mit.

#### Methoden:

Theorie-Inputs, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, Best Practice Beispiele, Diskussion

#### Termin: 16.06.2021 und 21.07.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 10

TN-Beitrag: 330,00 €

(Bei Teams 20 % Rabatt für die zweite Person)

Referentin: Tina Keeling



## Online-Fundraising und Mobile Spendensammeln

Mit dem Generationenwechsel von den „Aufbauern“ und „Baby-Boomern“ (55+) hin zur „Generation X“ und den „Millenials“ (55-) verändert sich auch das Spendenverhalten. Online Fundraising und mobiles Spendensammeln gewinnt immer mehr an Bedeutung im Fundraising-Mix und ist wie die Offline-Fundraising-Instrumente ein Handwerk, das man lernen kann.

Das Seminar beleuchtet Erfolgchancen und Möglichkeiten des Online- und Mobile-Fundraisings und geht den Fragen nach: Wie „digital ready“ ist meine Organisation eigentlich? Und wie kann ich kommende Generationen wie Millenials, iBrains und Smarties (38-) für mein Anliegen begeistern?

Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten des Online-Fundraisings und Mobile Spendensammeln und erfahren, welche Bedeutung Ihre Homepage hat, was soziale Medien können, und wie sich die mobile (Medien-)Welt verändert.

### Inhalte:

- Einführung in das Online- und Mobile-Fundraising
- Social Media und die Bedeutung Ihrer Homepage für Ihr Online- und Mobile-FR
- Einführung in die Instrumente des Online- und Mobile-Fundraising
- Vor- und Nachteile einzelner Instrumente

### Zielgruppe:

Interessierte aus Fundraising, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing

### Methoden:

Impulsreferat, eigene Fallbeispiele, Übungen

Bitte mobiles Endgerät mitbringen, z. B. Mobiltelefon, Tablet etc.

#### Termin: 18.06.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga

## „Hey big spender!“

### Wie Sie Großspender\*innen für Ihre gute Sache gewinnen

Das Fundraising für Großspenden (bei Unternehmen, Stiftungen und Privatpersonen) ist der größte Wachstumsmarkt im Spendenwesen. Deutschland liegt weltweit auf Platz drei bei der Anzahl an Vermögenden. Auch durch Corona ist kein nennenswerter Einbruch der Vermögen zu erwarten. Zudem sind immer mehr Wohlhabende bereit, Teile ihres Vermögens zugunsten gemeinnütziger Organisationen zu spenden oder zu stiften. Entsprechend hoch ist auch das Potential für Ihr Fundraising.

Das Seminar zeigt, wie Sie durch systematisches Vorgehen Großspender\*innen finden, sie selbst-bewusst ansprechen, für Ihre gute Sache gewinnen und dauerhaft an Ihre Einrichtung binden. Zahlreiche Beispiele und hilfreiche Tipps machen Ihnen Mut, sich im facettenreichen und spannenden Feld des Großspenden-Fundraisings zu erproben oder das bereits bestehende Fundraising zu systematisieren.

### Inhalte:

- Marktdaten und Potentiale des Großspenden-Fundraisings
- Personelle und organisatorische Erfolgsvoraussetzungen

- Recherche-Strategien, Ansprache und Bindung
- Die verschiedenen Großspender\*innen-Zielgruppen und ihre Erwartungshaltung
- (Kreativ-)Methoden und Instrumente des Großspenden-Fundraisings
- Die Gesamtstrategie im Großspenden-Fundraising

### Zielgruppe:

Führungskräfte in gemeinnützigen Organisationen, Fundraiser\*innen ohne fundierte Erfahrung im Großspenden-Fundraising

### Methoden:

Theorie-Inputs, Erfahrungsaustausch, Best Practice Beispiele und Übungen, Reflexion individueller Herausforderungen

#### Termin: 02.07.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Tina Keeling



## Storytelling – Geschichten gehen ins Ohr und bleiben im Kopf

Geschichten sind ein mächtiges Fundraising-Werkzeug, denn sie tragen die Botschaft in Bilder und lösen eine Handlung aus. Wir erzählen ständig Geschichten, um zu tradieren und Werte und Normen zu kommunizieren - wie beispielsweise in Sagen oder im Märchen - um Identität aufzubauen, Rollen zuzuschreiben und Wahrnehmung zu organisieren. Geschichten sind emotional, wir erleben das Abenteuer sozusagen selbst mit, und weil wir uns mit den Protagonist\*innen identifizieren, bleibt die Botschaft im Kopf. Die kürzeste und emotionalste Geschichte dürfte der Witz sein. Und den behalten wir uns am besten und erzählen ihn weiter, wenn er unseren Humor trifft.

Was macht aber eine gute Geschichte aus? Wie formuliert man so, dass die Menschen es lesen bzw. einem zuhören und den Wunsch verspüren, zu spenden oder mitzuhelfen, zu handeln? Diese Fragen klärt das Seminar und gibt Tipps, wie man gute Texte nach der KISS (Keep it short and simple)-Regel formuliert, Sehnsucht erzeugt und Handlung auslöst (AIDA - Attention, Interest, Desire, Action) und wie eine Geschichte „viral“ gehen kann.

### Inhalte:

- Was zeichnet eine Geschichte aus?
- Klar, kurz, knapp, verständlich, interessant, lebendig formulieren (KISS)
- AIDA-Regel
- Hierarchie des Storytellings
- Narrative, Archetypen und Corporate Speech
- Aufbau und Leitfragen einer Geschichte
- Wie geht eine Geschichte „viral“?

### Zielgruppe:

Beschäftigte im Fundraising und der Öffentlichkeitsarbeit in Vereinen und Social Profit Organisationen

### Methoden:

Theorie-Input, Übungen, Fallbeispiele

### Termin: 16.07.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga

## Mut zur Akquise

### Spendengespräche wirkungsvoll und erfolgreich führen

Kontakt aufzunehmen - insbesondere per Telefon - fällt oft 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 der angerufenen Kontaktperson. Warum, erfahren Sie in diesem Seminar.

Und noch mehr: Wie komme ich an die richtige Ansprechperson 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 - die Zielgruppe im Mittelpunkt
- Einwände richtig behandeln
- Gelassenheit und Haltung - Ein „glückliches Hirn“ hilft

### Zielgruppe:

Fundraiser\*innen und Akquise-Erfahrene, die noch besser werden wollen

### Methoden:

Theorie-Input, Übungen, Fallbeispiele

### Termin: 19.07.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga

## Bitten, danken, erleben

### Wie Events Spender\*innen binden

Entscheidungen sind selten rational, meist spielen Emotionen die größere Rolle. Daher entscheiden sich die Menschen auch eher, sich für eine Organisation zu engagieren – ob mit Geld, Dingen oder ehrenamtlich – wenn sie diese mit einem schönen und emotionalen Erlebnis verbinden, z. B. einem inklusiven Lauf (Sport), einem schönen Konzert oder einem aufregenden Erlebnis. Denn dabei werden Endorphine freigesetzt, und man fühlt sich glücklich. Wenn dieses Glück dann noch mit einer sozialen, gemeinnützigen Organisation in Verbindung gebracht wird, projiziert man das gute Gefühl darauf. Nicht mehr allein der gute Zweck zählt, sondern das gemeinsame Erleben. So profitieren auch die Kooperationspartner, z. B. Unternehmen von einem Event, denn es bindet die Arbeitskräfte an das Unternehmen. Und gute Erlebnisse bleiben länger im Gedächtnis und wirken länger positiv nach, als das pure Überweisen von Geld.

Wie Sie eine emotionale Veranstaltung planen, was Sie beim Organisieren und Umsetzen beachten sollten, welche Anlässe man nutzen kann, und wie Sie Glücksgefühle erzeugen, zeigt dieses Seminar.

#### Inhalte:

- Was bringen Events Ihrer Organisation?
- Welche Veranstaltungen kommen in Frage?
- Welche Anlässe kann man nutzen?
- Vorbereitung und Planung
- Kooperationen mit Unternehmen
- Herausforderungen und Fallstricke, z. B. Spenden oder Sponsoring, wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb etc.

#### Zielgruppe:

Angestellte aus Social Profit Einrichtungen, Fundraising- und Marketing-Verantwortliche, Öffentlichkeitsarbeitskräfte

#### Methoden:

Vortrag und Einführung ins Thema, Fallbeispiele, Beratung und Diskussion von Ideen und Fragen

#### Termin: 23.07.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 160,00 €

Referentin: Christine Gediga





## Lösungsorientiert bleiben in Krisengesprächen

Menschen in Krisensituationen befinden sich in einem besonderen emotionalen Zustand. Begleiter\*innen geraten auf dem Weg der Krisenbewältigung leicht in die Gefahr, von der Problemtrance und den vielen, teils auch widersprüchlichen Gefühlen der Betroffenen angesteckt oder gar überflutet zu werden. Deshalb brauchen Sie passendes Handwerkszeug, um im direkten Kontakt mit den Betroffenen lösungsorientiert zu bleiben, neue Perspektiven im Gespräch zu entwickeln und Unterschiede, die einen Unterschied machen, zu erkennen und konstruktiv zu benennen. Vor allem brauchen Sie konkrete Methoden, die im Gespräch Orientierung und Halt geben und Türen öffnen. Türen, hinter denen die Beteiligten Ressourcen, annehmbare Ziele, Wertschätzung für das bereits Erreichte, vergessene Potentiale und andere lösungsfokussierende Schätze wiederfinden können.

### Inhalte:

- Eine systemisch-lösungsorientierte Grundhaltung entwickeln
- Grundverständnis von Krisen
- Ziele, Aufbau und Inhalte von Krisengesprächen
- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Die eigenen Grenzen berücksichtigen
- Klarheit und Zusammenhalt im Team

### Termin: 18. - 19.05.2021

Dauer: 09:00 bis 17:00 Uhr  
TN-Zahl: 12  
TN-Beitrag: 290,00 €  
Referentin: Sybille Schmitz

## 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 achtsamkeits-basierte 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. Und immer mehr Unternehmen stellen diese Methode ihren Teams 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: 22.09., 06.10. und 20.10.2021

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr  
TN-Zahl: 12  
TN-Beitrag: 410,00 €  
Referent: Christian Storch

## Umgang mit psychisch Kranken

Sie arbeiten seit Kurzem - oder auch schon länger - mit psychisch kranken Beschäftigten oder Klient\*innen und wollen sich praxisbezogen über die wichtigsten psychiatrischen Krankheitsbilder informieren oder wollen Ihr Wissen auffrischen und aktualisieren?

Das Seminar Umgang mit psychisch Kranken bietet sowohl für Neueinsteiger\*innen als auch für erfahrene Kolleg\*innen einen praxisbezogenen und betroffenenorientierten 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
- Grenzen der Handlungsmöglichkeiten

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

Aus Zeitgründen können nicht behandelt werden:

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

### Zielgruppe:

Anleiter\*innen, pädagogische Fachkräfte in Sozialen Betrieben

### Methoden:

Input-Referate mit Fragen- und Diskussionsmöglichkeit

### Termin: 05. - 06.10.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 16

TN-Beitrag: 330,00 €

Referent: Prof. Dr. med. Wolfgang Schwarzer

## Beratung und Coaching mit dem „Inneren Team“

Das Modell des „Inneren Teams“ ist ein verständliches System, um verschiedene innere Aspekte der Persönlichkeit zu verstehen und darauf Einfluss zu nehmen. Es wird zunehmend in Beratungen von Einzelpersonen eingesetzt.

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 ist es, den methodischen Ansatz des „Inneren Teams“ zu kennen und in Beratungen und Coachings 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.

Der Referent vermittelt den Ansatz des Inneren Teams anhand persönlicher Anliegen und Fragestellungen.

### Inhalte:

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

### Zielgruppe:

In der Beratung und Coaching tätige Personen, vor allem (ehemalige) Teilnehmer\*innen der Zusatzausbildung Coaching.

### Methoden:

Kurzvorträge und Diskussion, Gruppenübungen, Individuelle Übungen, Bearbeiten eigener Anliegen

### Termin: 14. - 15.10.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referent: Helmut Hofbauer



## Umgang mit Suchtkranken und Suchtgefährdeten

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

Das Seminar bietet sowohl Neulingen als auch erfahrenen Kolleg\*innen wichtige Informationen und Inhalte. Neben einem Überblick zu den Entwicklungsbedingungen und Entwicklungsrisiken für Suchtstörungen werden Kriterien für Diagnose, Möglichkeiten des Zugangs und schwierige Situationen im Umgang mit suchtkranken oder suchtgefährdeten Menschen erläutert.

Im Vordergrund hierbei stehen die Themen Motivation und Rückfall. Wichtig dabei sind auch vernetzte Hilfsansätze, Handlungsmöglichkeiten in der Praxis sowie Grenzen und Störungen. Praxisbeispiele der Teilnehmer sind erwünscht. Die vorgestellten Fälle beziehen sich auf das gesamte Kontinuum der Suchtentwicklung und Suchtformen.

### 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:

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

### Methoden:

Impulsreferate mit Fragen- und Diskussionsmöglichkeiten, Kleingruppenarbeit, Rollenspiele

**Termin: 02. - 03.11.2021**

Dauer: 1. Tag: 09:30 bis 17:00 Uhr

2. Tag: 09:30 bis 13:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 320,00 €

Referent: Prof. Dr. Michael Klein





## Grundlagen der Online-Moderation / Gesprächsleitung (Online-Seminar)

In Zeiten von Corona haben sich für viele Menschen die Formen der Zusammenarbeit stark verändert. Immer mehr Beschäftigte arbeiten im Homeoffice, Meetings oder Workshops dürfen nicht mehr als Präsenzveranstaltung durchgeführt werden, und Schulungen finden häufiger im virtuellen Raum statt. Durch diese einschneidenden Veränderungen ist es oftmals zwingend notwendig, sich mit dieser „neuen Welt“ der virtuellen Zusammenarbeit zu beschäftigen, um auch in Zukunft professionelle Kooperation und Kommunikation in der Arbeitswelt sicherzustellen.

Dieses Online-Seminar führt Sie gezielt in die Welt der Online-Moderation ein und bringt Ihnen die Möglichkeiten des Arbeitens in der virtuellen Welt näher. Sie erfahren, was die Unterschiede einer Online-Moderation zu einer Präsenz-Moderation sind, auf was es in der Online-Welt ankommt und erhalten einen Überblick, welche Methoden sich in diesem Kontext bewährt haben.

### Inhalte:

- Unterschiede einer Online-Moderation / Gesprächsleitung zu Präsenz-Treffen
- Erfolgsfaktoren beim Moderieren in der virtuellen Welt
- Moderationsphasen in der virtuellen Welt gekonnt nutzen

- Eigene Außenwirkung optimieren (u. a. Positionierung, Körper, Gesicht, Sprache, Ausdruck)
- Kennenlernen von Regeln, Verhalten sowie Do's & Don'ts einer Online-Moderation

### Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte bzw. alle Personen, die Online Workshops, Meetings, Veranstaltungen oder Konferenzen moderieren

### Methoden:

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Abfragen, Übungen

**Hinweis:** Wir empfehlen Ihnen, dieses Seminar zusammen mit dem Kurs „Online-Moderation: Anwenderschulung“ zu belegen, wenn Sie zukünftig mit Videokonferenz-Systemen arbeiten möchten.

### Termin: 02.03.2021

Dauer: 09:30 bis 12:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 95,00 €

Referentin: Petra Geber

## Online-Moderation: Anwenderschulung (Online-Seminar)

Durch Corona und die fortschreitende Digitalisierung hat sich in vielen Bereichen die Zusammenarbeit in den virtuellen Raum verlagert. Viele Meetings, Veranstaltungen und Workshops finden seitdem mit Hilfe von Videokonferenz-Systemen statt. Wer in diesen Zeiten auch weiterhin moderieren möchte, muss seine Fähigkeiten diesbezüglich erweitern.

Ein sehr häufig genutztes Videokonferenz-System ist beispielsweise Zoom. Es bietet für interaktive Workshops und Veranstaltungen besonders viele anwenderfreundliche Funktionen und hat sich bewährt. In diesem Online-Seminar machen wir Sie fit für die Online-Moderation. Sie lernen die Oberfläche zu bedienen und die Grundfunktionen kennen. Außerdem wie man Konferenzen einrichtet, Einladungen gestaltet und die vorhandenen interaktiven Tools nutzt.

### Inhalte:

- Kennenlernen der Oberfläche und der Grundfunktionen von Zoom
- Konferenzen einrichten – auf was ist zu achten?
- Tipps und Tricks zu den Programmen
- Tools und Methoden kennen und anwenden lernen: Inhalte teilen, Kleingruppenarbeit, Abfragen, Umfragen, Zusatztools, Visualisierungen etc.

- Wichtige Aspekte beim Gestalten und versenden von Einladungen

### Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte bzw. alle Personen, die Online Workshops, Meetings, Veranstaltungen oder Konferenzen mit dem Videokonferenz-System Zoom moderieren

### Methoden:

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Abfragen, Übungen, Visualisierungen

**Hinweis:** Wir empfehlen Ihnen, dieses Seminar zusammen mit dem Kurs „Grundlagen Online-Moderation“ zu belegen, da dieser als Einstieg für die Arbeit in die virtuellen Welt gedacht ist.

### Termin: 17.03.2021

Dauer: 09:00 bis 12:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 95,00 €

Referentin: Petra Geber



## Das Zürcher Ressourcenmodell ZRM®

Das ZRM® ist eine an der Uni Zürich entwickelte einladende und respektvolle Methode, die Sie darin unterstützt, Ihre Ressourcen lustvoll (wieder) zu entdecken. Sie entwickeln und trainieren mit ZRM® nachhaltig Selbstkompetenz und ressourcenorientiertes Selbstmanagement, um schwierigen Situationen gewachsen zu sein und Ihre Ziele souverän zu erreichen. Es werden motivationspsychologische Erkenntnisse aufgenommen, die auf neuesten neurowissenschaftlichen Befunden in Bezug auf Persönlichkeitsentwicklung basieren und Selbststeuerung integrieren.

Im Seminar erproben wir zunächst die Inhalte in Form von Selbsterfahrung und durchlaufen gemeinsam einen kompletten Prozess. Das heißt: Jede\*r Seminarteilnehmer\*in bearbeitet komplett ein eigenes Thema mit Hilfe der ZRM®-Methodik. Währenddessen und danach diskutieren und reflektieren wir die Methoden für die Anwendung auf den eigenen beruflichen Kontext. Am Ende der Weiterbildung sind Sie in der Lage, das ZRM® in ihre eigene Arbeit zu integrieren.

### Inhalte:

- Motivation klären
- Unbewusste Bedürfnisse wahrnehmen
- Zielausrichtung klären
- Ressourcen entdecken und nutzen
- Ziele handlungswirksam formulieren
- Neue Handlungsmuster entwickeln, abrufen und anwenden
- Selbstmanagementfähigkeiten entwickeln und erweitern

### Zielgruppe:

Interessierte

### Methoden:

Impulsreferate, Einzel- und Gruppenarbeit

### Termin: 19. - 21.04.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr (19. und 20.04.)  
09:30 bis 13:00 Uhr (21.04.)

TN-Zahl: max. 9 - 12

TN-Beitrag: 390,00 €

Referent: Dirk Lengemann

## Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg

Die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) bietet eine Möglichkeit, Konflikte so zu gestalten, dass beide Seiten zufrieden daraus hervorgehen. Die Menschen lernen, so miteinander umzugehen, dass der Gesprächsfluss zu Vertrauen und sogar Freude am Leben führt. Die Methode kann in der alltäglichen Kommunikation ebenso angewandt werden wie zum friedlichen Lösen von Konflikten im persönlichen, beruflichen oder politischen Leben. Im Vordergrund steht nicht, andere Menschen zu einem bestimmten Handeln zu manipulieren, sondern eine wertschätzende und kooperative Beziehung zu entwickeln. Diese Methode, die eigenen Anliegen im Gespräch klar und verbindlich zu vertreten, wird seit ca. 40 Jahren in vielen Ländern erfolgreich eingesetzt, selbst bei sehr verhärteten Konflikten. Dieser Workshop vermittelt die Grundlagen der Gewaltfreien Kommunikation, mit denen Sie die eigenen Beziehungen lebendiger und erfüllender gestalten und viele Konflikte erfolgreicher lösen und handhaben können.

### Inhalte:

- Haltung und Menschenbild
- Methode und Umsetzen im Alltag
- Konstruktiv mit Ärger, Aggression und Kritik umgehen „SAG ES“-Modell
- Eigene schwierige Situationen bearbeiten
- Möglichkeiten und Grenzen in Zusammenarbeit, Führung, Beratung und Training

### Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

### Methoden:

Kurz-Vorträge, Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit

### Termin: 10. - 11.05.2021

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referent: Hubert Kuhn

## 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 Personen 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

**Termine: 08. - 09.06.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Marita Müller-Hahl

## Plötzlich online beraten

### Teilnehmer\*innen gezielt digital unterstützen

Der Beratungsalltag im Bereich Aktivierung und beruflicher Eingliederung stellt Fachkräfte vor besondere Anforderungen; vor allem wenn dieser im virtuellen Raum stattfindet.

Berührungängste mit digitalen Medien können zu unterschiedlichen Vorbehalten oder Widerständen gegenüber dem Hilfsangebot führen. So werden gern Termine vergessen oder Vereinbarungen missverstanden. Komplexe Rahmenbedingungen der Teilnehmer\*innen wie Schulden, fehlende Gesundheit oder nicht vorhandene Kinderbetreuung wirken sich ebenfalls auf die Beratung aus.

Wie Sie Teilnehmer\*innen online aktivieren, die Beratung für alle Beteiligten konstruktiv gestalten und welche Online-Tools für Ihre Arbeit besonders hilfreich sind, beleuchtet das Seminar näher.

Das systemische Denken und Handeln unterstützt Sie als Fachkraft dabei, Arbeitsbündnisse mit Teilnehmer\*innen transparent zu gestalten und die Zusammenarbeit mit allen Akteuren zu fördern. Wer lösungs- und ressourcenorientiert vorgeht, eröffnet neue Handlungsspielräume. Veränderungen lassen sich leichter vollziehen. So entlastet Sie systemisches Arbeiten und spielt den Teilnehmer\*innen die Verantwortung zurück.

### Inhalte:

- Beratungsprozesse online gestalten, Online-Werkzeuge erfolgreich nutzen
- Aufbau eines tragfähigen Arbeitsbündnisses
- Typische Bedingungen, Dynamiken und lösungsorientierte Gestaltung von Dreiecks-Beziehungen
- Gesprächsführung anhand ausgewählter systemischer Interventionen und Umgang mit Widerständen
- Unterstützung der Änderungsmotivation, Selbstfürsorge

### Zielgruppe:

Fachkräfte aus den Bereichen Aktivierung und berufliche Eingliederung

### Methoden:

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

**Termine: 21.06. - 22.06. und 18.10. - 19.10.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 280,00 €

Referent: Enrico Strathausen

## Psychosoziale Kompetenz im Kontakt und in der Kommunikation

Bei sozialen Dienstleistungen wird erwartet, dass der Arbeitsauftrag fachlich kompetent umgesetzt wird, und dass den Mitmenschen und „Kunden“ in menschlich angemessener Weise begegnet wird. Organisationen mit einem sozialen Auftrag erwarten auch von Beschäftigten ohne pädagogische und/oder psychologische Ausbildung – wie etwa Personen aus Verwaltung, Betriebswirtschaft oder Handwerk – entsprechende soziale Kompetenz im Gespräch und im Umgang mit der Zielgruppe und den Kolleg\*innen. Dies trifft auch auf Quereinsteiger\*innen aus anderen Branchen zu.

Im Seminar geht es um Antworten auf die Fragen: Was braucht es an psychologischer und emotionaler Kompetenz, um dem Gegenüber angemessen zu begegnen? 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 Kompetenz
- 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:

Im Sozialwesen Beschäftigte ohne pädagogische oder psychologische Ausbildung sowie Quereinsteiger\*innen

### Methoden:

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

### Termin: 29. - 30.06.2021

Dauer: 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: max. 9 - 12 (Teilnahme auch online möglich)

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Marielouise Mitterer-Gehrke



## Ihre Stimme gewinnt

Wussten Sie, dass der Klang der Stimme beim Reden für die Aufmerksamkeit des Publikums eine größere Bedeutung hat, als der Inhalt des Gesagten?

Bei diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit der richtigen Haltung, Ihrem authentischen Stimmklang und rhetorischen Techniken immer den richtigen Ton bei Ihrem Gegenüber treffen.

Mit einem personalen Stimmtraining nach der Resonanz-Methode lernen Sie, mit Ihrem Gegenüber in Beziehung zu treten und dabei authentisch zu bleiben. Sie lernen, wie Sie Klarheit in Ihrer Aussage und Ihrem persönlichen Ausdruck erhalten. Sie erproben, wie Sie Ihrer Stimme Gehör verleihen und Ihre Kompetenz klangvoll vermitteln. Wenn es darum geht, Menschen zum Mitschwingen zu bringen, ist ein resonanzreicher, vitaler Stimmklang das erste und wichtigste Signal.

Eine eigene, voll entwickelte Stimme berührt das Publikum und drückt Authentizität, Leichtigkeit und Präsenz aus.

### Inhalte:

- Grundlagen der Atem- und Sprechtechnik
- Intensivieren von Körperbewusstsein und Präsenz
- Zusammenhänge von Haltung, Mimik, Gestik und Stimme
- Erkennen hemmender Muster und Installieren förderlicher Verhaltensweisen
- Prävention von Stimmschäden
- Neue Sicht- und Hörweisen des Vortragens und Präsentierens
- Angebote zum kreativen Erproben der Stimme

### Zielgruppe:

Alle Menschen, die auf eine präzise Stimme angewiesen sind

### Methoden:

Übungen in Einzel- und Kleingruppenarbeit, Theorie-Input, Reflexion

**Termin: 06.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 14

TN-Beitrag: 170,00 €

Referentin: Julia Schneider

## 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 diese 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, Übungen zur Selbstwahrnehmung, Einzel- und Gruppenarbeit

**Termin: 07. - 08.07.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referentin: Micheline Schwarze

## Einfach anders präsentieren

### Mit Kreativität und Esprit überzeugen

Sie erfahren in einem persönlichen Training, wie Sie bei Ihrem Publikum kreativ und inspirierend vom ersten Moment an Neugierde wecken, das Eis brechen und Ihre Botschaft überzeugend platzieren.

Schlüsselfunktionen haben dabei Ihr Atem, Ihre Stimme und Ihre Körpersprache.

In diesem Seminar entwickeln Sie ein Gespür für Ihr Gegenüber und dafür, was es in der jeweiligen Situation bedarf, um in Kontakt zu bleiben. So finden Sie Freude daran, Menschen auf Ihre ganz persönliche Art mitzunehmen und für Ihr Anliegen zu begeistern.

#### Inhalte:

- Präsentationsziele: informieren, überzeugen, motivieren
- Struktur, Aufbau und Ablauf von Präsentationen
- Analyse und Differenzierung der Zielgruppe
- Quer, im Kreis und auf dem Kopf gedacht – Wege, kreative Ideen zu finden
- Sinnvolle Visualisierungen
- Kontakt und stimmige Kommunikation / Innere Haltung
- Einsatz von Atem, Stimme und Körpersprache

- Was tun, wenn die Zeit knapp wird?
- Wie gehe ich mit schwierigen bzw. originellen Teilnehmer\*innen um?

#### Zielgruppe:

Alle Menschen, die ihre kreativen Potentiale heben und ihre Inspiration wecken möchten, um mit frischem Wind abseits gewohnter Pfade überzeugend zu präsentieren

#### Methoden:

Praxis mit zahlreichen Übungen und Präsentationen in Kleingruppen und im Plenum; Theorie-Input und Reflexion

**Termin: 27. - 28.09.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 290,00 €

Referent: Christian Leins



## Vereinsführerschein

Die Verpflichtungen eines Vereinsvorstands sind vergleichbar mit denen einer GmbH-Geschäftsführung. Entsprechend anspruchsvoll sind deshalb die Anforderungen an Kenntnisse und Fähigkeiten. Die seit 2009 geltenden Haftungserleichterungen greifen nur in bestimmten Fällen.

Damit die Organisation eines Vereins funktioniert, braucht es verbindliche Strukturen und Zuständigkeiten. Dies setzt bestimmte Kompetenzen bei den Verantwortlichen voraus. Es sind Führungs- und Leitungsaufgaben zu erfüllen und eine Vielzahl sich laufend ändernder rechtlicher Vorgaben zu beachten.

Learning by doing ist hier nicht unbedingt das sinnvollste Vorgehen. Häufig wird unterschätzt, wie viele Aufgaben bei einem vergleichsweise geringen Zeitbudget zu erfüllen und zu organisieren sind. Neue Vorstände sollten sorgfältig eingearbeitet und auf ihre Aufgaben vorbereitet werden.

Langjährige Vorstände tun gut daran, ihr Wissen zu aktualisieren. Auch der Austausch mit anderen Vereinen erweist sich immer wieder als sehr informativ und konstruktiv.

Falls Sie alle vier Bausteine besuchen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat über alle vier Bausteine des Vereinsführerscheins.

### Zielgruppe:

Vereinsvorstände, Geschäftsführungen von Vereinen

### Methoden:

Theorie-Inputs, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Übungen

Dauer: 09:30 bis 16:30 Uhr  
 TN-Beitrag: 480,00 €  
 Referent: Andreas Schultz

Teil 1, Rechtsform Verein	Teil 2, Der Verein als Arbeitgeber
<b>Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Merkmale des Vereins</li> <li>• Unterschied eingetragener/nicht eingetragener Verein</li> <li>• Satzung</li> <li>• Organe des Vereins</li> <li>• Mitgliederversammlung</li> <li>• Vorstand (Rechte, Pflichten, Haftungsfragen)</li> <li>• Risikobegrenzung</li> <li>• Liquidation/Insolvenz</li> </ul>	<b>Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertragsarten</li> <li>• Selbstständige, Honorarkräfte</li> <li>• Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung</li> <li>• Rechte und Pflichten des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers</li> <li>• Minijobs, Midijobs</li> <li>• Studenten, Schüler, Praktikanten, Rentner</li> <li>• Aufwandspauschalen</li> <li>• Unfallversicherung/Arbeitssicherheit</li> </ul>
<b>Termine: 25. März*, 23. September 2021</b>	<b>Termine: 29. April*, 21. Oktober 2021</b>
Teil 3, Gemeinnützigkeit und Steuern	Teil 4, Finanzen
<b>Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Steuerbegünstigte Zwecke</li> <li>• Selbstlosigkeit, Unmittelbarkeit, Ausschließlichkeit, Vermögensbindung</li> <li>• Arten wirtschaftlicher Betätigung</li> <li>• Zweckbetrieb</li> <li>• Rücklagen, Rückstellungen</li> <li>• Spenden, Sponsoring</li> <li>• Steuerarten (Umsatzsteuer u. a.)</li> <li>• Steuerpflichten</li> </ul>	<b>Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesetzliche Pflichten (Vorschriften, Fristen)</li> <li>• Bestandteile und Aufgaben des Rechnungswesens</li> <li>• Einnahme-/Überschussrechnung</li> <li>• Doppelte Buchführung (Bilanz und GuV)</li> <li>• Einfache Planungs- und Controlling-Instrumente</li> <li>• Fachbegriffe</li> <li>• Zuwendungsrecht</li> </ul>
<b>Termine: 10. Juni, 18. November 2021</b>	<b>Termine: 22. Juli, 9. Dezember 2021</b>

\* Die Veranstaltungen im März und April bieten wir je nach Corona-Lage auch online an.

## Datenschutz für Vorstände und interne Datenschutzbeauftragte (Online-Seminar)

Seit 2018 verpflichtet die DSGVO alle Unternehmen und Vereine ein Datenschutzmanagement einzurichten. Dieses umfasst unter anderem ein Verzeichnis über die Verarbeitung von Daten, über technische und organisatorische Maßnahmen (TOM), Einwilligungen, Verträge mit Auftragsverarbeitern (AVV) und Datenschutzerklärungen für Webseiten, Beschäftigte, Spender\*innen, Kund\*innen, Lieferanten etc.. Verantwortlich für die Umsetzung ist der Vereinsvorstand. Bei Pflichtverstößen droht Bußgeld. Das trifft zwar zunächst das Unternehmen oder den Verein, aber unter Umständen auch den Vorstand oder die Geschäftsführung persönlich.

In diesem Seminar vermittelt Rechtsanwalt Christian Schlundt die Hintergründe der DSGVO. Sie erfahren, welche besonderen Anforderungen die DSGVO an Ihre Einrichtung stellt und wie Sie diese umsetzen.

### Inhalte:

- Rechtmäßige Datenverarbeitung
- Betroffenenrechte
- Datenschutzverstöße und Bußgeld

- Datenschutzmanagement: z. B. Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten (VVV), Technische und Organisatorische Maßnahmen (TOM), Auftragsverarbeitungsverträge (AVV) etc.
- Spezielle Herausforderungen in der täglichen Arbeit

### Zielgruppe:

Vereinsvorstände, interne Datenschutzbeauftragte und Fachkräfte der sozialen Arbeit

### Methoden:

Vortrag, Praxisbeispiele und Fallbeispiele aus den jeweiligen Einrichtungen

**Termine : 13.04., 04.05., 08.06., 06.07., 20.07., 21.09., 19.10.2021**

Dauer: 13:00 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: max. 150

TN-Beitrag: 65,00 €

Begleitendes Material: eBook mit ca. 200 Seiten,

Link für die Mitarbeiter\*innen-Schulung

Referent: Christian Schlundt

## Von der Initiative zum Arbeitgeber Chancen ergreifen, Stolpersteine erkennen

Wie profitorientierte Unternehmen entwickeln sich auch Vereine und Initiativen weiter und wachsen. Neue Aufgaben entstehen, die – u. a. gesetzlichen – Rahmenbedingungen ändern sich, neue (Vorstands-)Mitglieder und Mitarbeiter\*innen – auch ehrenamtliche – kommen dazu.

Der Vereinsvorstand muss für den Wandel Strategien erarbeiten und Lösungen finden, damit sich der Verein gesund weiterentwickeln kann. Vereinsmitglieder, Ehrenamtliche und Hauptamtliche sollen sich mitgenommen fühlen.

Im Seminar geht es um 3 Schwerpunkte der Veränderung:

- Strukturen analysieren und Werte festlegen (u. a. Von der Initiative zum Arbeitgeber und Maßnahme-Träger und das „principal-agent“-Dilemma)
- Teams führen und Ziele erreichen (Delegieren und kontrollieren, SMARTe Ziele, Haftungsrisiko reduzieren, Exkurse: Haupt- und Ehrenamtliche sowie Personalunion)
- Aufgaben des Vorstands und Nachfolgeregelung (Ist Aufgabenhäufung wirklich die beste Strategie? Hürden senken bei der Vorstandsnachfolge)

### Inhalte:

- Werte in der Satzung
- Verantwortung, Aufgaben, Befugnisse
- Stellenbeschreibungen, Personalgespräch und Zielvereinbarung
- Versicherungen und Organisation, Schaden, Verschulden, (grobe) Fahrlässigkeit
- Vorstandsnachfolge (Ehrenamtliche/Freiwillige, Amtszeiten, Beisitzer\*innen, Projekte; Ressorts als „Module“ ...)

### Zielgruppe:

Vereinsvorstände und Initiativen, deren Organisation sich im Umbruch befindet

### Methoden:

Impulsreferat, Theorie-Input, Diskussion in Kleingruppen, Praxisbeispiele

**Termin: 15.04.2021**

Dauer: 09:30 bis 17:00 Uhr

TN-Zahl: 15

TN-Beitrag: 160,00 €

Referent: Andreas Schultz



## Wir machen jetzt mal Fundraising – Nur wie? (Online-Treffen)

Sie sollen das Fundraising in Ihrer Organisation aufbauen? Wissen aber nicht so recht, wie Sie es anpacken sollen? Sie erfahren im Online-Seminar, welche Voraussetzungen geschaffen sein sollten, um erfolgreich Mittel für Ihre Organisation einzuwerben: auf personeller, organisatorischer, buchhalterischer und strategischer Ebene. So kann sichergestellt werden, dass Fundraising bei allen Beteiligten nicht in Frustration endet, sondern Freude bereitet und zu ersten Erfolgen führt.

**Termin: 17.03.2021**

Dauer: 17:00 bis 19:00 Uhr

TN-Zahl: 150

TN-Beitrag: 20,00 €

Referentin: Tina Keeling

## Social Media für Vereine (Online-Treffen)

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 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.

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: 05.05.2021**

Dauer: 17:00 bis 19:00 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 49,00 €

Referentin: Christine Gediga

## Erfolgreiche Lobby-Arbeit für Social-Profits und Social-Business (Online-Treffen)

Sie möchten Ihrem gemeinnützigen Anliegen auch politisch Gehör verschaffen, entscheidungsmächtige Unterstützer\*innen gewinnen und so in größerem Rahmen Wirkung entfalten? Dann beginnen Sie mit Lobby-Arbeit! Dafür braucht es allerdings eine präzise Vorbereitung: Eine klare Position erarbeiten und zu Papier bringen. Um das leisten zu können, müssen Sie wissen, welche Instrumente der Politik zur Verfügung stehen. In dieser Veranstaltung lernen Sie das passende Handwerkszeug dafür kennen. Was muss in einem Positionspapier stehen? Wer sind die richtigen Personen, an die Sie das Papier adressieren sollten? Und wann ist der richtige Zeitpunkt dafür? Außerdem erfahren Sie, wie Sie eine Debatte nicht nur mit beeinflussen und Ihrem Interesse Gehör verschaffen, sondern auch, wann sich das Fenster für die richtige Gelegenheit öffnet – oder wie Sie es sogar selbst öffnen können. Bitte Notebooks für Internetrecherche mitbringen.

**Inhalte:**

- Die richtige Ansprechperson in der Politikwelt finden
- Das richtige Timing und den richtigen Kanal finden
- Positionspapier & Co. – Anliegen für die passende Zielgruppe aufbereiten
- Aktuelle politische Debatten analysieren
- Erfolgreiches Agenda-Setting
- Sinnvolle Mitgliedschaften und Netzwerke

**Zielgruppe:**

Alle, die ihrem Anliegen auch politisch Gehör verschaffen wollen

**Methoden:**

Theorie-Input und praktische Arbeit, Bearbeitung eigener (oder von der Referentin mitgebrachter) Fallbeispiele

**Termin: 20.10.2021**

Dauer: 17:00 bis 18:30 Uhr

TN-Zahl: 12

TN-Beitrag: 39,00 €

Referentin: Julia Post



### 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
- Anträge stellen und weiterleiten
- 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: 20.10.2021

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 Ihnen sicher oft die Frage, wie die notwendige berufliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter\*innen möglichst zielgerichtet gestaltet werden kann. 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\*innen, Projektleiter\*innen) 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, wie folgt 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 die Feinabstimmung des Angebots durchgeführt.
4. Die Maßnahme wird durchgeführt.
5. Danach folgt die Erfolgsbewertung.

IBPro arbeitet mit einem Netzwerk von Expert\*innen zusammen. Entsprechend der Zielgruppe und den zu erreichenden Zielen empfehlen wir Ihnen eine\*n unserer Expert\*innen für ein Inhouse-Seminar.





## 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 Personenzahl zur Teilnahme 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 Anzahl der Referent\*innen von zwei auf einen zu reduzieren oder die Veranstaltung abzusagen.
- **Zwei Wochen vor Seminar- oder Lehrgangsbeginn** erhalten Sie ein Schreiben mit der genauen Zeit- und Ortsangabe und ob das Seminar online und oder hybrid stattfindet und eine Wegbeschreibung, außerdem eine 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 müssen schriftlich – eine kurze E-Mail reicht aus – 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 können jedoch eine Ersatzperson benennen.
- Wir behalten uns vor, Veranstaltungen räumlich oder zeitlich zu verlegen.
- Sollte ein Seminar nicht stattfinden können, werden bereits gezahlte Beiträge erstattet. 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.hmv.de](http://www.hmv.de) (innerhalb drei Werktagen nach Buchung).

## Leistungsinhalte

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

- Die Teilnahme am Seminar.
- Teilnahmeunterlagen, die zugleich als Nachschlagewerk für den beruflichen Alltag dienen. Urheberrechtlicher Hinweis: Kein Teil der Unterlagen darf ohne schriftliche Genehmigung durch IBPro e. V. bzw. die Referent\*innen in irgendeiner Form reproduziert, an Dritte weitergegeben oder weiterverarbeitet oder zur öffentlichen Wiedergabe genutzt werden (Vervielfältigung u. ä.).
- Warme und kalte Getränke, Snacks in den Pausen, sofern es die Corona-Hygiene-Regeln zulassen

## Haftungsausschluss

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

## Datenschutz

Bei Anmeldung erklären Sie sich mit der elektronischen Datenerfassung im Anmeldeprogramm von IBPro e.V. einverstanden. Die Daten werden nur intern oder von benannten Kooperationsveranstaltern verwendet und nicht an Dritte weitergegeben. Die Leistungsnehmer\*innen sind auch nach Abwicklung des Vertragsverhältnisses mit dem Erhalt von Informationsmaterial des Leistungsgebers einverstanden. Sie erklären sich ferner einverstanden, dass die Teilnehmer\*innen-Liste an unsere Dozent\*innen zur Vorbereitung der Veranstaltung übergeben wird. Wenn Sie keine weiteren Informationen wünschen, können Sie den Erhalt jederzeit mündlich oder schriftlich widerrufen.

## Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird München vereinbart.

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich direkt über unsere Homepage unter [www.ibpro.de](http://www.ibpro.de) Seminare, per Fax unter 089 470 592 0, unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de) oder telefonisch unter 089 475 061 an.

Gerne stellen wir Ihnen weitere Seminarprogramme zur Verfügung.

## Newsletter

Aktuelle Informationen zu Rechtsfragen, Finanzierungen, Sozialmanagement, Fördermitteln, (sozialen) Veranstaltungen, Seminaren und Lehrgängen, Veröffentlichungen, Links, Ausschreibungen, Stellenangebote (erscheint sechs Mal im Jahr per E-Mail, kostenlos, anmelden unter [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de))

## 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 Allein-erziehende“, 9,80 €

### **Fundraising Praxis vor Ort (6. vollkommen überarbeitete Auflage 2015)**

Handbuch und Nachschlagewerk zu Praxis vor Ort, 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 €

### **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 Nichtökonom – 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.

**Flum, Markus**

Dipl. Pädagoge, Organisationsberater



**Friedemann, Karla**

Nachlasspflegerin, Testamentsvollstreckerin, Agentur für Erben



**Geber, Petra**

Diplompsychologin, freiberufliche Coach, Trainerin und Prozessbegleiterin, Ausbilderin für systemisches Coaching, lehrende Coach (Systemische Gesellschaft Seeheim-Jugendheim)



**Gediga, Christine**

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



**Hofbauer, Helmut**

Diplom-Sozialpädagoge, freiberuflicher Management-Trainer und -Berater im Non-Profit und Profit- Bereich seit 1990, Coach, Autor u. a. von „Einstieg in die Führungsrolle“



**Keeling, Tina**

Fundraising-Beraterin und -Trainerin, Mitautorin des Buchs „Fundraising“ und der Online-Plattform „Vereins-Wiki“



**Klein, Prof. Dr. Michael**

Psychologischer Psychotherapeut, Supervisor, Kath. Hochschule NRW in Köln, Leiter des Deutschen Instituts für Sucht- und Präventionsforschung (DISuP)



**Kuhn, Hubert**

Diplom-Volkswirt, Trainer für Gruppendynamik DGGO / DAGG, (Lehr-)Supervisor DGSv, Systemischer Berater SG, Organisations-Berater



**Leins, Christian**

Kreativkopf und langjährige Führungskraft in der Musikindustrie und im Stiftungswesen, Berater, Trainer und Coach



**Lengemann, Dirk**

Diplompsychologe, zertifizierter ZRM®-Trainer, Senior Coach BDP, seit 20 Jahren selbstständiger Berater, Trainer und Coach

**Löblein, Hans-Joachim**



**Mitterer-Gehrke, Marieluise**

Organisationsberaterin

**Mrozynski, Prof. Dr. Peter**

Jurist, Fachhochschule für Sozialwesen


**Müller-Hahl, Marita**

Diplom-Sozialpädagogin (FH), Supervisorin und Coach, Organisationsberaterin (MSc)


**Post, Julia**

Politikwissenschaftlerin (B.A.), Public Affairs Managerin, Social Business Beraterin, Umweltaktivistin


**Schneider, Julia**

Stimmtrainerin und Pädagogin; Entwicklerin des personalen Stimmtrainings nach dem Resonanz-Prinzip


**Schultz, Andreas**

Organisationsentwicklung, Qualitätsmanagement, Mediation


**Schlundt, Christian**

Rechtsanwalt, speziell Datenschutzrecht und DSGVO; externer Datenschutzbeauftragter für soziale Betriebe und Vereine


**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**

Dipl.-Volkswirt, zertifizierter MBSR-Trainer, Coach für Persönlichkeitsentwicklung


**Strathausen, Enrico**

Psycholinguistik (M.A.), zertifizierter Online-Berater (DGOB), systemischer Familienberater (gemäß DGSF), traumazentrierte Fachberatung (gemäß DeGPT-BAG/TP). Lehrbeauftragter u. a. für psychosoziale Online-Beratung

**Weingart, Franz**

Diplom-Wirtschaftspädagoge / American-Studies, selbstständiger Management-Berater und Coach für Übergangssituationen



So erreichen Sie uns

## Für Präsenzveranstaltungen

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 / 475 061 • Fax 089 / 470 59 20 • [info@ibpro.de](mailto:info@ibpro.de) • [www.ibpro.de](http://www.ibpro.de)  
Telefonzeiten: Mo - Do 9 bis 14 Uhr

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



Aufgrund der Corona-Pandemie bieten wir vermehrt auch Veranstaltungen online oder per Zuschalt (hybrid) an. Dazu wählen Sie sich über einen Link in GoToWebinar oder GoToMeeting ein. Den Link erhalten Sie von IBPro, eine Software müssen Sie nicht herunterladen.