



Mediation

Mediation - Konfliktmoderation

Holen Sie sich externe Unterstützung, um eine Konfliktsituation wieder in eine win-win-Situation für alle Beteiligten zu führen



**Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach**



Mediation

Ihr Nutzen

Streit und Konflikte zwischen Abteilungen, zwischen Mitarbeitern oder – ganz klassisch – zwischen Vorgesetztem und Mitarbeitern – kosten überflüssige Zeit, Geld und Nerven. Das Ziel einer Konfliktmoderation/Mediation ist es immer, das zukünftige Zusammenarbeiten (wieder) zu ermöglichen und auf eine neue Basis zu stellen.

Was heißt Mediation?

Mediation ist ein klar strukturiertes Verfahren der Konfliktlösung. Der Mediator als neutraler Dritter ohne eigentliche Entscheidungsgewalt unterstützt die Konfliktbeteiligten darin, neue Lösungswege zu finden, die für alle Seiten eine Situation allseitigen Gewinns darstellen. Der Mediator sorgt dafür, dass wieder Vertrauen entstehen kann und achtet auf eine faire Kommunikation. Die Beteiligten haben die Sicherheit, dass das Gespräch in konstruktiven Bahnen läuft. Die Vertraulichkeit ist gewährleistet, die Methode setzt die Freiwilligkeit und Eigenverantwortlichkeit der Beteiligten voraus.



Mediation

Wie profitieren Sie von einer Mediation?

Sie

- erhalten und optimieren Ihre Geschäftsbeziehungen für die Zukunft
- bewahren Ihr Firmenimage durch Vertraulichkeit des Verfahrens
- sparen im Kundenkontakt in der Regel Zeit- und Kosten im Vergleich zur Durchführung von Gerichtsverfahren
- arbeiten lösungsorientiert in die Zukunft gerichtet
- nutzen Ihre vorhandenen Ressourcen maximal
- schätzen die Flexibilität des Verfahrens

Ein weiterer Nutzen eine Mediation:

- Persönliche Beziehungen werden verbessert
- Psychische Belastungen werden vermieden oder reduziert
- Die Fähigkeit, Konflikte eigenständig zu lösen, wird gestärkt
- Mediation bietet Raum für individuelle Lösungen.
- Mediation fördert eine friedliche und produktive Form des Umgangs
- Konflikte werden zeitnah und schnell bearbeitet und gelöst



Mediation

Anwendungsbereiche:

Konfliktlösung

- in und zwischen Abteilungen und Kollegen
- in den Führungsebenen
- in der klassischen Konfliktsituation
Vorgesetzter/Mitarbeiter
- zwischen Unternehmen
- zwischen Unternehmen und ihren Kunden
- wegen Streitigkeiten zwischen Hersteller und Lieferanten

Wie verläuft eine Mediation?

Ein Mediationsverfahren durchläuft in der Regel mehrere Phasen, die über mehrere prozessorientierte Sitzungen gehen kann, bis die Medianten eine faire und tragfähige Lösung ihres Streitfalls/Konflikts gefunden haben.

Sinnvoll ist eine Überprüfung der getroffenen Vereinbarung nach einem fest beschriebenen Zeitraum. (nach 6 Wochen - halbes Jahr - etc.)



Mediation

Die Zielgruppe

Bei verhärteten Fronten zwischen Mitgliedern eines Arbeitsteams - abteilungsübergreifenden Teams - Vorgesetzten und Mitarbeitern - Kollegen auf gleicher Ebene - Mitarbeitern untereinander - dem Unternehmen und seinen Kunden, d.h. überall dort, wo Situationen eskaliert sind und eine Lösung ohne den neutralen Dritten nicht mehr möglich scheint.

Methoden

Ausgehend vom 5 Phasen Modell der Mediation nutzt der Mediator grundsätzlich alle unterstützenden Methoden der Gesprächsführung und Kommunikation - vom aktiven Zuhören bis hin zur Shuttle Mediation steht ihm dabei ein breites Spektrum zur Verfügung

Dauer

Sie richtet sich nach der Art und dem Umfang des Konflikts. Manchmal reicht eine Kurzmediation von wenigen Stunden, die an einem Tag abgeschlossen werden kann. In den meisten Konflikten sind mehrere Sitzungen erforderlich. Die Dauer einer Mediationssitzung beträgt dann in der Regel 1½ - 2 Stunden.



Mediation

Ort

Wird durch den Kunden festgelegt – empfohlen ist ein für die Beteiligten neutraler Ort.

Ihre Investition

Die Beteiligten verpflichten sich, dem Mediator ein Honorar i. H. von 180 € pro Stunde (à 60 Min.) zu zahlen, das üblicherweise unter den Beteiligten aufgeteilt wird. Schriftliche Ausarbeitungen des Mediators, wie z. B. das Entwerfen einer Vereinbarung und die Erstellung eines Protokolls, werden gesondert vergütet.

Ihre Mediatoren

Rudi Dobrinski, Wirtschaftsmediator und Business Coach

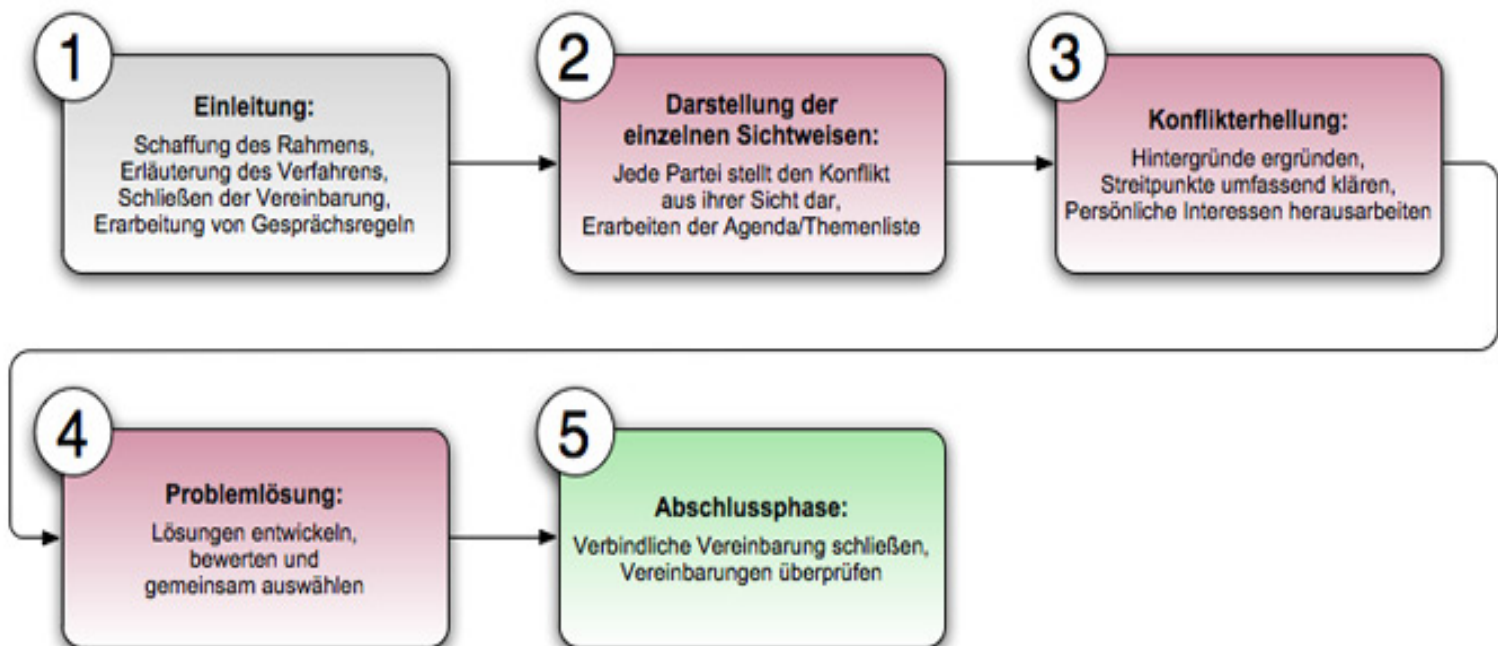
und/oder

Doris Stein-Dobrinski, Wirtschaftsmediator und Business Coach



Mediation

Das 5 - Phasenmodell der Mediation





Referenzunternehmen

- IME - Seminare / Institut für Managemententwicklung Bielefeld
- Haufe Akademie Freiburg
- Thermo Fisher Scientific Erlangen
- ias academy Zürich
- BImA - Bundesanstalt für Immobilienangelegenheiten
- Barthelmess
- Buchert & Domröse (Bauträger)
- Kompetenz-Zentrum Bau
- Stadtverwaltungen (z.B. Stadt Fürth)
- Jobcenter Fürth der Bundesagentur für Arbeit
- Dienstleistungsbranche
- AOK - Die Gesundheitskasse Bayern
- Coaching von Immobilienmaklerbüros
- Vorwerk-Einbauküchen Wuppertal
- Flamme Möbel Fürth, München, Berlin
- Doris Stein Consulting
- Future Living - Messeverkauf
- DSE- GmbH (Alten- und Pflegeeinrichtungen)
- Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfer



Referenzprojekte

- **Konfliktmanagement für Führungskräfte:**
Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien), ggf. Praxisbegleitung (offene Seminare, Inhouse)
- **AOK - die Gesundheitskasse Bayern**
Entwicklung der Führungskompetenz durch Training, Begleitung bei Teamentwicklungsprozessen, Teamworkshop für Führungskräfte
- **Neu in Führung und Vom Kollegen zum Vorgesetzten:**
Im offenen Seminar und Inhouse, Konzeption, Training und Coaching
- **Stadtverwaltung Fürth/Bundesagentur für Arbeit**
Interkulturelle Konfliktmoderation/-mediation und Coaching von Führungskräften, Teamentwicklung und Teamcoaching
- **Mediation/Konfliktmoderation**
von privaten Klienten und Geschäftskunden
- **Thermo Fisher Scientific Erlangen**
Kundenorientierung für Servicetechniker und Mitarbeiter mit Kundenkontakt und Coaching von Führungskräften



Der Mediator

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Kommunikations- und Vertriebstrainer, Führungskräfteentwickler, **Wirtschaftsmediator und Business Coach**. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu seinen Kunden zählen sowohl Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkte ist dabei der Handel ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, die Immobilienwirtschaft, Behörden und Verwaltungen, u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihrer Kommunikations- und Konfliktfähigkeit unmittelbar nach vorne bringen.

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 - 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 - 1 86 23 61

Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski.de