

Gerüstet für anspruchsvolle Beratungssituationen System- und prozessorientierte Beratung

Landwirtschaftliche Beratungspersonen sind in ihrer Tätigkeit immer wieder mit anspruchsvollen Situationen konfrontiert, zum Beispiel im Rahmen von Hofübergaben, betrieblicher Zusammenarbeit, Familien-, Generationen- und Nachbarschaftsfragen oder mit Behörden. Sie sind gefordert, solche Situationen rechtzeitig zu erkennen, entsprechend zu handeln und über ausreichend «Werkzeuge» zu verfügen, um ihre Aufgabe trotz konfliktreicher Ausgangslage ziel- und lösungsorientiert zu erfüllen.

Drei praxisnahe Module zu je zweieinhalb Tagen

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt konkrete, hilfreiche Werkzeuge für anspruchsvolle Beratungsgespräche. Aufbauend auf eigenen Erfahrungen und dem Beratungs-Know-how der einzelnen Teilnehmenden wird der persönliche Methodenkoffer fortlaufend mit ziel-, ressourcen- und lösungsorientierten Werkzeugen ergänzt, was die persönliche Flexibilität und Kompetenz im Beratungsgeschehen erhöht. Die Teilnehmenden werden darin geschult, die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und die dafür richtige Beratungstechnik anzuwenden.

Die drei Module bauen aufeinander auf und haben unterschiedliche Themenschwerpunkte. Bei Bedarf besteht die Möglichkeit, Module einzeln zu belegen. Durchgeführt werden sie von erfahrenen Beratungspersonen, die jeweils im Tandem arbeiten.

Methoden

Im Mittelpunkt stehen die Teilnehmenden mit ihren Beratungssituationen und beruflichen Herausforderungen. Fallbeispiele werden lösungsorientiert reflektiert, Erkenntnisse aus Kurzreferaten und Demonstrationen in praktischen Übungen umgesetzt und vertieft. Die vermittelten theoretischen Grundlagen und Konzepte ermöglichen es, Erlebtes einzuordnen.

Anerkennung für das CECRA-Zertifikat

- **Modul 1** erfüllt die Anforderungen des CECRA-Wahlpflichtmoduls 7 «Gestaltung von Beratungsprozessen»
- **Modul 2** erfüllt die Anforderungen des CECRA-Wahlpflichtmoduls 15 «Coaching-Einführung»
- **Modul 3** erfüllt die Anforderungen des CECRA-Wahlpflichtmoduls 13 «Grundzüge der Mediation»

Nützliche Hinweise

Anmelden können Sie sich auf unserer Webseite www.agridea.ch unter der Rubrik «Kurse».

Für alle weiteren Informationen wenden Sie sich an das Kurssekretariat, Tel. +41 (0)52 354 97 30, kurse@agridea.ch oder an die Kursleitung: Marc Vuilleumier, Tel. +41 (0)52 354 97 25, marc.vuilleumier@agridea.ch



Das Detailkursprogramm erhalten Sie etwa vier Monate vor dem jeweiligen Modul per E-Mail mit dem *AGRIDEA*letter. Gleichzeitig wird das Detailprogramm auf unserer Webseite aufgeschaltet.

Kurskosten pro Tag

- Mitglieder der AGRIDEA CHF 180.–
- Übrige Teilnehmende CHF 300.–

Allfällige Abweichungen von den oben genannten Tarifen sowie zusätzliche Kosten für Mahlzeiten, Übernachtung und Spesen sind im Detailkursprogramm ersichtlich.

Wenn Sie News, aktuelle Kurse, Veröffentlichungen, Software und Stellenangebote regelmässig direkt in Ihre Mailbox erhalten möchten, empfehlen wir Ihnen, den *AGRIDEA*letter zu abonnieren: newsletter@agridea.ch



www.agridea.ch/kurse

info@agridea.ch
www.agridea.ch

Lindau Eschikon 28 • CH-8315 Lindau • T +41 (0)52 354 97 00 • F +41 (0)52 354 97 97
Lausanne Jordils 1 • CP 1080 • CH-1001 Lausanne • T +41 (0)21 619 44 00 • F +41 (0)21 617 02 61
Cadenazzo A Ramél 18 • CH-6593 Cadenazzo • T +41 (0)91 858 19 66 • F +41 (0)91 850 20 41
ISO 9001 • ISO 29990 • IQNet

austauschen
verstehen
weiterkommen

Weiterbildung System- und prozessorientierte Beratung



 **agridea**

ENTWICKLUNG DER LANDWIRTSCHAFT UND DES LÄNDLICHEN RAUMS
DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE ET DE L'ESPACE RURAL
SVILUPPO DELL'AGRICOLTURA E DELLE AREE RURALI
DEVELOPING AGRICULTURE AND RURAL AREAS

Gerüstet für anspruchsvolle Beratungssituationen – System- und prozessorientierte Beratung

Martina Furrer,
Landwirtschaftliche
Beraterin Plantahof



*Die dreiteilige Modul-
ausbildung hat mich in
meiner Haltung als land-
wirtschaftliche Beraterin
gestärkt. Insbesondere
der systemische und pro-
zessorientierte Ansatz
hilft mir in Beratungssitua-
tionen. Ich kann Schemen
und Denkmuster im land-
wirtschaftlichen Kontext
besser erkennen und mei-
nem Auftrag entsprechend
reagieren.*

Modul 1 Systemische Beratung	
Ziele	<p>Die Teilnehmenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> kennen die systemischen Beratungsgrundlagen und sind in der Lage, deren Bedeutung für die eigene Beratungsarbeit einzuschätzen; sind fähig, die bäuerliche Familie in ihrem Kontext als System einzuschätzen; sind sich der Chancen, Risiken und Wechselwirkungen im Beratungsprozess bewusst; finden Kontakt- und Interventionsmöglichkeiten in komplexen Systemen; richten die Methoden der Systemdiagnose auf den eigenen Beratungskontext aus.
Inhalte	<p>Familie, Unternehmen und Eigentum sind drei eng verbundene Systeme des Familienbetriebes. Welche Bedeutung haben emotionale und ökonomische Herausforderungen für den Beratungsprozess?</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bedeutung systemischer Sichtweisen für den Beratungsprozess Methoden der «Diagnose von (familiären) Systemen» <ul style="list-style-type: none"> Ressourcenorientierte Gesprächsführung Zielfindung und -klärung in komplexen Systemen Lösungsorientiertes, zirkuläres Fragen Konflikttypologien erkennen – «Satir-Typen» Arbeit mit Symbolen und Metaphern Systemische Beratungsmethoden erfahren, üben und reflektieren

Modul 2 Prozessorientierte Beratung

Ziele	<p>Die Teilnehmenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> kennen die Möglichkeiten der prozessorientierten Beratung (Coaching); sind in der Lage, gezielte Fragen zur Auftragsklärung zu stellen; erkennen Ressourcen und Herausforderungen frühzeitig und nutzen diese konstruktiv; können Zielklärung und -anpassung im Beratungsprozess vornehmen; haben ihr Methodenspektrum für den eigenen Beratungskontext erweitert.
Inhalte	<p>Ein lösungs- und zielorientiertes Denken und der kompetente Einsatz entsprechender Methoden erweitern das Handlungsspektrum aller Beteiligten im Beratungsprozess.</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> Das Selbstverständnis und die Haltung der systemischen Beratungsperson Auftragsklärung im Personenkreis mit wechselseitigen Beziehungen – «Auftragskarussell» Eigene Rollen- und Verantwortungsklarheit finden – meine Rolle als Beratungsperson oder als Coach Zielkonkretisierung zu Auftragsbeginn und im Laufe des Beratungsprozesses Lösungsorientierte Gesprächsführung mit Interessengruppen – geeignete Methoden üben Hindernisse und erfolgskritische Faktoren im Beratungsprozess aufspüren

Modul 3 Mediative Kompetenzen und Begleitung von Veränderungsprozessen

Ziele	<p>Die Teilnehmenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> sind sich des eigenen Verhaltens in Konfliktsituationen bewusst; können Konflikte rechtzeitig und differenziert einschätzen; sind fähig, ihre Rolle als «Mediatorin/Mediator» und «Krisenberatende» zu erkennen und anzuwenden; wenden angemessene Kommunikationsstrategien an; sind in der Lage, Merkmale und Verlauf einer Krise zu erkennen und entsprechend zu intervenieren; schätzen das Risiko einer Fremd- oder Selbstgefährdung realistisch ein.
Inhalte	<p>Mediative Kompetenzen und Kenntnisse zur Krisenintervention unterstützen Beratungspersonen in konfliktreichen Situationen und beim Umgang mit Krisen in der bäuerlichen Familie.</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> Grundsätze von Konflikten (Konfliktstile, Eskalationsstufen, Konfliktanalyse) Kommunikation in schwierigen Situationen – Gefühlssprache und Komplettbotschaften Methoden und Phasen der Mediation – Interessenklärung, Perspektivenwechsel, Ressourcenaktivierung Merkmale einer Krise in Beratungssituationen Umgang mit Menschen in Veränderungsprozessen Methodisches Rüstzeug zur Unterstützung von Veränderungsprozessen

Martin Büchler,
Geschäftsführer
BBV Treuhand
St. Gallen-
Appenzell



*Als Geschäftsführer und
«Coach» einer Agro-
Treuhandstelle mit 26
Mitarbeiterinnen und
Mitarbeitern kommt
mir das neu erworbene
Wissen vor allem im
Umgang mit den Teams
und den Mitarbeitenden
zugute. Zumal mir eine
offene Konfliktkultur
sehr wichtig ist.*