

Ausbildung zum professionellen Business-Mentor

Die Ausbildung erfolgt in 6 Modulen à 2 Tage inklusive Abschlussprüfung (Zertifikat) im Zeitraum von 6 Monaten. Sie richtet sich an Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte (Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung) sowie erfahrene Unternehmer. Mitbringen sollten die Teilnehmer: Freude an der Arbeit mit Nachwuchskräften, Interesse, Mentoring im eigenen Unternehmen/ der eigenen Organisation zu implementieren sowie das Ziel, als Mentor tätig zu werden. Die Teilnehmer werden schon während der Ausbildung als Mentor aktiv.

Vorteile:

- Klare Praxisausrichtung: Erlernen von Methoden und Techniken anhand von Fallbeispielen
- Psychologisches Know-how und Elemente aus der Personalpsychologie sowie Coaching-Praxis
- Einbezug von Mentoring-Fallbeispielen der Seminarteilnehmer
- ausführliche Tipps für die Implementierung eines Mentoring-Programms im eigenen Unternehmen

Die Module haben folgende thematische Schwerpunkte:

M 1: Grundlagen des Mentoring: Definition, Vorteile, Implementierung, Einstieg

- die Rolle als Mentor übernehmen: eigene Ressourcen und Wertvorstellungen definieren
- Vorteile des Mentorships nutzen auf allen Ebenen
- Implementierung und Mentoring-Kontrakte
- eine Lernbeziehung aufbauen: das Erstgespräch

M 2: Mentoring-Prozess und -Beziehung gestalten

- Gesprächsprozesse verstehen und lenken
- das 3-Stadien-Prozessmodell (3-SPM) anwenden
- die innere Einstellung: sympathische Neugier, Authentizität, Nähe und professionelle Distanz
- Transparenz schaffen und die Beziehung reflektieren

M 3: Systemische Analyse im Mentoring

- den Mentee und seine Persönlichkeit verstehen
- systemisch denken und beraten: Themen- und Umfeldanalyse
- 3-SPM Vertiefung I: Fallanalysen und Techniken Stadium „Exploration“
- Visualisierungstechniken einsetzen

M 4: Lösungsstrategien erarbeiten

- 3-SPM Vertiefung II: Fallanalysen und Techniken Stadium „Perspektiven entwickeln“
- Analogiemethoden und Entscheidungstechniken
- Trouble-Shooting: Herausforderungen erfolgreich bewältigen
- Rollenspiele und Kreativmethoden

M 5: Transferstrategien erarbeiten

- Wissenstransfer: Erfahrungen teilen
- 3-SPM Vertiefung III: Fallanalysen und Techniken Stadium „Handeln vorbereiten“
- Veränderungen bewirken durch gezieltes Feedback
- Mit Evaluationsmethoden Veränderungsprozesse einschätzen

M 6: Zertifizierung und Abschluss

- Review: die Ausbildungsinhalte kompakt
- Vorstellung einer Mentoring-Fallanalyse und Diskussion
- Abschlusskonferenz: Lerngewinn und Entwicklungspotenziale