



Beratungskunden erfolgreich begleiten I & II

Trainings zur Stärkung der landwirtschaftlichen Beratung Akkreditiert als CECRA-Pflichtmodule 1 und 2

Die Entscheidungsträger in landwirtschaftlichen Unternehmen stehen heute vor immer komplexeren Aufgaben und Herausforderungen. Ihre Beraterinnen und Berater sind daher gefordert, auf verschiedenste Bedürfnisse der Kunden kompetent eingehen zu können. Es wird von ihnen erwartet, dass sie alle Ebenen der Beratungsarbeit kennen, unterscheiden und professionell auf ihnen arbeiten können: fachlich, strategisch, prozessorientiert, strukturell, persönlich und auf der Teamebene. Darüber hinaus gilt es auch, das eigene Beratungsteam und -unternehmen zu vertreten und sich selbst gekonnt zu organisieren.

Die Trainingsinhalte sind anerkannt als CECRA-Module 1 und 2



Termine:

- CECRA 1** Mein Profil als Berater/in
13./14. August 2020
- CECRA 2** Kommunikation und Beziehungsgestaltung in der Beratung
18./19. Mai 2020

ORT: IFN Schönau e.V. Bernauer Alle 10; 16321 Bernau

Zielgruppe: Fach- und Betriebs-Berater/innen in Landwirtschaft und Gartenbau

Teilnehmerzahl: Max. 14 Personen

Teilnehmergebühr

Staffelpreis je nach Teilnehmerzahl (TN), je 2-Tages-Modul:
Bei 8 TN 495 €, bei 12 TN 320 € bei 14 TN 255 € pro Person
zzgl. einmalig 23 € für das persolog-Arbeitsheft. Darin enthalten sind neben dem Training die Teilnehmerunterlagen und die CECRA-Gebühren von 10 € je Training und Teilnehmer/in.
Hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung.

Bildungsfreistellung: Die AHA ist DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert und als Einrichtung der Arbeitnehmerweiterbildung anerkannt.

Ansprechpartnerin
Marietheres Förster
Geschäftsleiterin

Durchwahl 0228 919 29 -28
m.foerster@andreas-hermes-
akademie.de

Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der
Deutschen Landwirtschaft e. V.
Godesberger Allee 66
53175 Bonn

Tel. 0228 919 29-0
Fax 0228 919 29-30
info@andreas-hermes-
akademie.de
www.andreas-hermes-
akademie.de

Geschäftsführung
Dr. Andreas Quiring



Trainingsinhalte:

Modul 1: Mein Profil als Berater/in

Die Teilnehmer/innen bauen ihren individuellen Beratungsstil aus, arbeiten an ihrem kundenorientierten Auftreten und an ihrer zielorientierten Gesprächsführung. Wir spannen im Training den Bogen vom eigenen Beratungs- und Rollenverständnis über zielführende Auftragsklärungsgespräche bis hin zur Begleitung der Umsetzungsprozesse.

Trainingsinhalte:

- Meine Rolle als Berater/in
 - Beraterprofil
 - Rollenverständnis – verschiedene Beratungsrollen
- Haltungsarbeit – Wertschätzung – Stärken erkennen
 - Innere Grundhaltungen
 - Meine Motivation
 - Eigene Ziele erkennen
- Unsere Zielgruppen, unser Kunden
 - Kurzer Exkurs: Landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg mit
 - aktuellen Herausforderungen und Lösungsansätzen
- Selbst- / Fremdwahrnehmung und Selbstorganisation
 - Optional: Persolog-Verhaltensmodell D-I-S-G
 - Eigene Stärken/ Schwächen und eigene Entwicklungspotentiale erkennen
 - Stärkung der Menschenkenntnis
 - Kunden bewusst wahrnehmen und adäquat interagieren
- Strukturierung des Beratungsprozesses
- Struktur eines Beratungsgesprächs
 - Von Vorbereitung bis Evaluierung
 - Phasen eines guten Beratungsgesprächs
- Wirkungsvolle Konzepte und Methoden in der Beratung
 - Auftragsklärung als Schlüssel zum erfolgreichen Beratungsfall
 - Grundlagen systemischer Beratung
- Praxis- und Transferübungen mit individuellem Trainerfeedback
 - Eigene/ schwierige Beratungsfälle bearbeiten
 - Transfervorbereitung: Ansätze für neue Herangehensweisen bei meiner Beratung

Modul 2: Kommunikation und Beziehungsgestaltung in der Beratung

In diesem Training legen wir die Basis für einen erfolgreichen Aufbau einer guten Beratungsatmosphäre und guter Kundenbeziehungen. Sie sind ein wesentlicher Faktor, um dem Gesprächspartner nachhaltig Botschaften zu vermitteln.

Trainingsinhalte:

- Grundlagen der Kommunikation für Beratungskräfte
- Kommunikationsmodelle
- Kommunikationstechniken
- Optional: Persolog-Verhaltensmodell D-I-S-G
- Aufbau und Struktur eines professionellen Beratungsgesprächs
 - Gesprächsleitfaden
 - Einzelne Gesprächsphasen üben
- Wirkungsvolle Konzepte und Methoden in der Beratung
 - Phasen eines guten Beratungsgesprächs
 - Fortgeschrittene Fragetechniken in der Einzelberatung
 - Konzepte und Methoden, Veränderungsprozesse anzustoßen und zu gestalten
- Umgang mit Einwänden und/oder Widerständen im Beratungskontext
- Umgang mit Konflikten
- Arbeit mit Zielen
 - Persönliche Ziele setzen
 - Metaebene: Zielearbeit mit den Beratungskunden
- Bearbeitung individueller Fallbeispiele

Wir arbeiten im Training mit dem persolog-Verhaltensmodell D-I-S-G, mit dem die Teilnehmer/innen in ihrer Selbst(er)kenntnis und in der Kommunikation mit ihren Gesprächspartnern (beim Kunden und im Team) unterstützt werden. Sie schärfen so ihr gutes Gespür für den Umgang mit verschiedenen Menschen und für die empathische Begleitung eines Beratungsprozesses.

Ihre Trainerin:



Katrin Mehner

Katrin Mehner ist freiberufliche Trainerin und Coach;
Trainingssschwerpunkte: Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Konfliktkommunikation
Methodische Qualifikationen u.a.: Systemisch integrale Coach-Ausbildung
Coach- und Changemanagement-Ausbildung, persolog (DISG)-Lizenz;
Praxiskompetenz TA, diverse Traineraus- und -fortbildungen

Ihre Ansprechpartnerin:

Marietheres Förster
Geschäftsleiterin AHA
Tel.: +49 (0) 228 / 9 19 29 -28;
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de