



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der
Universität Freiburg
GmbH

Immobilienmediator/in (DIA)

Curriculum

1. Baustein

- Ebenen der Konfliktbearbeitung
- Abgrenzung der Mediation zu anderen Verfahren der Konfliktlösung
- Das Verfahren der Mediation im Überblick
- Die Prinzipien der Mediation im Überblick
- Wie funktioniert Mediation?
- Bereiche und Anwendungsgebiete der Mediation
- Kommunikations- und Interventionsmethoden im Überblick
- Der Mediationseingangsvertrag

2. Baustein

- Zum Entstehen von Konflikten
- Phase 1 des Mediationsverfahrens
 - Das Arbeitsbündnis
 - Die Eignung des Verfahrens für die Konfliktparteien
- Der Rahmen der Mediation
- Die Prinzipien der Mediation
- Die Besonderheiten der Co-Mediation
- Die Besonderheiten der Mediation: Verwaltungsspezifische Streitigkeiten, Auseinandersetzungen von Wohnungseigentümern, Probleme im Gesellschaften, Erbgemeinschaften und bei Trennung und Scheidung

3. Baustein

Die Erarbeitung der Themenbereiche

- Sammlung der Themen
- Prioritätenliste
- Bestandsaufnahme
- Überblick über das Arbeits- und Gesellschaftsrecht, Erbrecht, Wohnungseigentumsgesetz, Familienrecht unter besonderer Berücksichtigung der unterschiedlichen Bereiche der Wirtschaftsmediation

Die Teilnehmer erhalten zu den speziellen Bereichen ausführliches Skriptmaterial!

4. Baustein

- Phase 3 der Mediation: Herausarbeiten von Interessen und Bedürfnissen
- Maslow´sche Pyramide
- Unterscheidung von Thema, Position und Intereresse
- Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg
- Haltung und Einstellung des Mediators und der Mediatorin
- Umgang mit Gefühlen in der Mediation

5. Baustein

- Phase 4 der Mediation
 - Sammlung von Optionen
 - Bewertung von Optionen
- Fortsetzung „Informationen über die einzelnen Rechtsgebiete“
- Wo und wie werden das Recht und die Informationen darüber in das Mediationsverfahren integriert
 - Was ist die Aufgabe der beratenden Anwälte in der Mediation?
 - Wie wird mit den Anwälten in einem Mediationsverfahren umgegangen?
 - Mediation und Rechtsdienstleistungsgesetz

6. Baustein

- Phase 5 der Mediation
- Methodenkoffer in der Mediation
 - Aktives zuhören
 - Richtig Fragen stellen
 - Die Methode des Doppeln
 - „Gemischtes Doppel“ nach Ed Watzke
 - Reflecting Team
 - Metaphern
 - Reframing
- Das Honorar in der Mediation

7. Baustein

- Harvard-Konzept – wie verhandele ich erfolgreich für mich und für andere
- Die Besonderheiten der Mediation in Teams und Gruppen und mehreren Parteien in der Immobilienwirtschaft
- Die Methode des Fisch-Bowl
- Besondere Interventionen bei hochstreitigen Konflikten an Beispielen aus der Immobilienwirtschaft
- Schwierige Situationen in der Mediation
- Präsentation

Die Ausbildung wechselt von theoretischen Input und praktischen Fällen aus der Immobilienwirtschaft!

Ausbildungszeiten

jeweils

Freitag, 8.45 Uhr – 18.15 Uhr

Samstag, 8.45 Uhr – 18.15 Uhr

Sonntag, 8.45 Uhr – 16.00 Uhr

Teilnahmebedingungen

Ein Rücktritt muss gegenüber der Akademie schriftlich erklärt werden.

Erfolgt ein Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn, entfällt die Teilnahmegebühr. Geht die Mitteilung über einen Rücktritt später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei der Akademie ein, stellt diese den entstandenen Aufwand - in der Regel 80 % der Teilnahmegebühr - in Rechnung. Bei Nichtteilnahme ohne Rücktritt vor Veranstaltungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Dem Veranstalter bleibt vorbehalten, aus wichtigem Grund Ersatzreferenten einzusetzen und das Programm geringfügig zu ändern sowie bei zu geringer Teilnehmerzahl die Veranstaltung abzusagen.