

Zeit	Inhalt/ Thema	Methodik/ Bemerkung	Techniken, Theorien	Materialien	Lernziel	Bemerkungen für Mediator:innen
<b>Modul 7,8 Wünsche und Bitten, Angebote, Verhandeln, Vereinbarungen / Phase 4 - 5</b>						
<b>02:00</b>						
00:05	<b>Begrüßung und Ankommen</b>	persönliche Begrüßung, ggf. kleine Runde, wie bin ich heute da? (s.WarmUp)				
00:10	<b>WarmUp</b> – Farbenwunsch	in der Runde mit Gegenständen			Wachmachwünsche ;)	
00:05	<b>Überblick Trainingsablauf</b> Übergang Phase 3 zu 4	wo sind wir heute? kurze Rückschau Module 5 und 6		Poster Leitbahn durch den Kurs	Orientierung	
00:10	<b>Intro: "eine gute Bitte"</b>	Brainstorming, aus der Gruppe sammeln		interaktives Whiteboard		
00:05	angemessen, erfüllbar, respektvoll, ruhig, konkret, wertschätzend, klar, ergebnisoffen, Nein ist ok	Info: der 4. Schritt der GFK		Poster gute Bitte	es gibt keinen Anspruch auf Erfüllung, aber wünschen darf ich	
00:05	Kurz-Intro Übergang Phase 3 zu 4: der <b>Perspektivwechsel</b>	Überleitung (Vortrag)			Perspektivwechsel verstehen > für Übung: gute Bitte	
00:15	Übung: von Wunsch und Bedürfnis zur Bitte: <b>Bitten</b> zu den gesammelten Bedürfnissen formulieren	Übung Kleingruppen, an "Schichten ergründen" aus M5 anschließen		Foto-Dokumentation aus M 5		
00:05	Gegenüberstellung der Bitten beider Parteien	Plenum: Vorstellen,Sammeln		interaktives Whiteboard		wenn die TN selbst auf interaktiven Boards schreiben lässt sich Zeit gewinnen
00:05	Kurz-Info Phase 4	Überleitung (Vortrag)			Orientierung	
00:15	Übung: <b>Angebote und Vorschläge</b> formulieren	Übung in Kleingruppen		interaktives Whiteboard, ein Blatt pro Gruppe		
00:20	<i>PAUSEN setzen nach Bedarf</i>	<i>BreakOut Rooms offen lassen für Austausch</i>				
00:20	<b>Rollenspiel Lösungsvorschläge:</b> Vater und Tochter verhandeln ihre Angebote und Lösungsvorschläge <i>Verhandlung - win-win nachhaltig, ≠ falsche Kompromisse der Blumenstrauß der Möglichkeiten</i>	Rollenspiel im Plenum, bei "Time-Out" der Spieler:innen wird geholfen	Verhandlung	interaktives Whiteboard, ein Blatt pro Gruppe	ein plastisches Gefühl dafür bekommen, was passiert in Ph 4  <i>was ist ein gutes Ergebnis?</i>	
<b>02:00 Von der Verhandlung zu Vereinbarungen - Phase 4 und 5</b>						
00:15	Blitzlicht auf den Verhandlungsprozess (Übung Ph 4)	Abfrage im Plenum		ggf Whiteboard für Notizen	Verhandlungsprozess bewusst machen	

Zeit	Inhalt/ Thema	Methodik/ Bemerkung	Techniken, Theorien	Materialien	Lernziel	Bemerkungen für Mediator:innen
00:10	Kurz-Info <b>Verhandlung</b> (Harvard light) Mit Fokus auf der Haltung	Überleitung (Vortrag)			Haltung in Phase 4 klären: Hart in der Sache, weich zu den M ...	
<i>Fokus auf Sprache - Phase 4 und 5</i>						
00:25	Übersetzen in Verhandlungen	Übung in Kleingruppen	Verhandlung + Übersetzen		genaues Hin- und Her- Übersetzen	
00:15	Plenum: Auswertung	Abfrage im Plenum		Whiteboard	Erkenntnisse sammeln	
00:20	<i>PAUSEN setzen nach Bedarf</i>	<i>BreakOut Rooms offen lassen für Austausch</i>				
00:05	<b>Überblick Trainingsablauf</b> Übergang Phase 4 zu 5	Vortrag		Poster Leitbahn durch den Kurs	Orientierung	
00:20	Übung Übersetzen und Visualisierung immer in beiden Sprachen!				sehr genau übersetzen, Fakten, Nachfragen: richtig verstanden?	
00:10	Kurzer Austausch und Auschecken	Abschlussrunde		Hausaufgabe: meine schlimmste Erwartung	Abschluss der Phasen 1-5	