



## Landwirtinnen und Landwirte am Pranger bei Stallbauten, Biogas, Tierhaltung, Pflanzenschutz und Co. Als Coach **Dialog-Landwirtschaft** professionell beraten

Die Kritik an der modernen Landwirtschaft wird schärfer – und emotionaler. Ganz besonders in Bezug auf die Tierhaltung. Anforderungen von Gesellschaft und Behörden erhalten einen enormen, zum Teil existentiellen Stellenwert für die landwirtschaftlichen Betriebe. Zunehmend sind die Landwirtinnen und Landwirte frustriert, die erforderliche Distanz, um die Prozesse nüchtern zu analysieren und gezielt zu agieren, ist schwer zu erhalten und die Dialogbereitschaft sinkt. Betroffene Landwirte fühlen sich zudem oftmals mit ihren Problemen allein gelassen.

Genau hier setzt die AHA-Ausbildung zum Coach Dialog-Landwirtschaft an: Starke Partner an der Seite der Landwirte. Die Ausbildung stärkt die Teilnehmerkompetenzen auf 4 Ebenen:

- Prozessbegleitung
- Meinungsbildung, PR und Kommunikation
- Individuelle Beratung in Veränderungsprozessen
- Begleitung von Gruppenprozessen (Moderation, Deeskalation, Mediation)

### **Zielgruppe:**

Für alle, die „sich wärmer anziehen wollen“, um bei Widerständen den Beratungskunden/ Verbandsmitgliedern erfolgreich zur Seite zu stehen

### **Teilnehmergebühren:**

Staffelpreise je nach Teilnehmerzahl (TN) von 740 € bei 15 TN bis zu 1.020 € bei 10 TN zzgl. Kosten für Übernachtung & Verpflegung  
Im Preis ist die Förderung durch die Landwirtschaftliche Rentenbank in Höhe von 50 % bereits berücksichtigt.

#### Aus- und Fortbildung

**Ansprechpartner/in**  
Marietheres Förster  
Geschäftsleiterin AHA campus

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

Gefördert durch:

**Ihre Ausbildung im Überblick:** 4 Module mit 2-3 Trainingstagen

**1. Als Beratende den Entwicklungsprozess begleiten – auch in Eskalationsszenarien**  
Grundlagen systemischer Beratung und Einstieg in die Öffentlichkeitsarbeit

- Wutbürger: Werden wir egoistischer? Oder demokratischer? – Windkraftanlagen, Stallbauten, Immobilienprojekte, Neubaugebiete, Hochwasserschutz: Analyse eines gesellschaftlichen Phänomens der Ablehnung
- Trends und Tendenzen in der politischen Großwetterlage von Agrarprojekten – Umfeldanalyse
- Das Unterstützungssystem – mögliche Ressourcen und Stakeholder
- Die Rollen im Prozess
- Coaching zwischen Reflexion und Beratung
- Berateraufgaben im Kontext Öffentlichkeitsarbeit
- Prävention und Feuerwehreinsatz – die Prozesse im Vergleich
- Konkrete Unterstützung des Kunden:
  - Zielearbeit
  - Umgang mit dem eigenen Entscheidungsprozess
  - gezielte Reflexion
- Der Mehrwert – vom Experten für Kommunikation und PR über den persönlichen Berater und Coach bis zum Vermittler und Moderator  
→ Grundlagen der verschiedenen Kompetenzbereiche
- Beispiele und eigene Fälle
- Üben am Fallbeispiel – wie gestalte ich einen Gesamtprozess?
- *Am Abend optional:* Podiumsdiskussion mit spannenden Gästen

Aus- und Fortbildung

**Ihre Trainer:** Wolfgang Kubutsch & Detlef Pässeick, AHA

**2. Als Experte für Kommunikation & PR Landwirtinnen und Landwirte stärken**  
Die Dramaturgie des Prozesses mitgestalten

- Wahrnehmung der Landwirtschaft „von außen“
- Motive und Argumente kritischer Akteure
- Entkräften mit Herz und Verstand
- Mit Kommunikation Ziele erreichen
- Kommunikationsprozesse verstehen
- Kommunikationstechniken, -regeln und -übungen
- Authentisch und glaubwürdig auftreten
- Schlüssige Argumentationsstrategien
- Langfristiges Aufbauen von Vertrauen und Akzeptanz
- Üben am Fallbeispiel

**Ihr Trainer:** Detlef Pässeick, AHA

Gefördert durch:

### 3. Landwirtinnen und Landwirte in Veränderungsprozessen – auch „wenn es eng wird“ – unterstützen

Zielorientierung, Reflexions- und Entscheidungskompetenz stärken

- Mehr Klarheit im Entscheidungsprozess
- Eigene Muster beim Landwirt und seiner Familie ansprechen
- Umgang mit Veränderung
- „Verhandeln will gelernt sein!“ – das Harvard-Prinzip als Lösungsansatz für unterschiedlichste Zukunftsvorstellungen
- Haltungen – Haltungsarbeit
- Individuelle Coachingtools, passend zum Prozess
- Provokation, Feedback und Augen öffnen
- Umgang mit gestressten Beratungskunden
- Üben am Fallbeispiel – mit persönlich-kniffligen Themen

Aus- und Fortbildung

Ihr Trainer: Wolfgang Kubutsch, AHA

### 4. Als Vermittelnde/ Moderierende Gruppen steuern

Dramaturgie in Gruppenprozessen

- Konflikte und Gruppen moderieren – worauf muss ich achten
- Grundlagen eines Mediationsgesprächs
- Mehrstufige Moderationen planen – worauf kommt es an?
- Handwerk der Moderation für hitzige Runden
- Begleitende Mediation
- Sitzungen/ Workshops/ Beratungstreffen zum Thema professionell steuern
- Üben am Fallbeispiel – Moderation von Meetings/ Arbeitsgruppen mit konträren Meinungen
- Gesamtfazit der Ausbildung

Ihre Trainer: Wolfgang Kubutsch & Detlef Passeick, AHA

#### Termine:

Modul 1: 6. bis 8. Oktober 2014

Modul 2: 19./ 20. November 2014

Modul 3: 15./ 16. Dezember 2014

Modul 4: 19./20. Januar 2015

#### Ihre Ansprechpartnerin:

Marietheres Förster, AHA

Tel.: ++49 (0) 228 / 9 19 29 -28;

E-Mail: [m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)