

Workshop B1

Personenbezogene Beratung Professionalisieren – Qualifizierung zum/zur Berater/in

Dr. Gülsüm Günay, Mark Reinhard, Dr. Ulrike Weymann



ZENTRUM FÜR
WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

JOHANNES GUTENBERG
UNIVERSITÄT MAINZ



AUFBAU DER QUALIFIZIERUNG



Basismodule

Modul 1: Grundlagen der Beratung

- Beratungsverständnis und Ziele der Beratung
- Beratungstriade: Ratsuchende*r – Berater*in – Thema
- Hintergrundmodelle und Geschichte der Beratung
- Klientenzentrierte Gesprächsführung und Ressourcenorientierung

Modul 2: Prozesse der Beratung

- Steuerung und Ablauf des Beratungsprozesses
- Kommunikationstheorien und -modelle
- Phasen des Beratungsprozesses
- Gesprächs- und Fragetechniken

Modul 3: Methoden der Beratung

- Beratungsmethoden
- Kreativitätstechniken
- Biographiearbeit
- Nachhaltige Zielverfolgung

Modul 4: Rahmenbed. der Beratung

- Gesellschaftliche Entwicklungen, wie Künstliche Intelligenz, Transkulturalität und Medialität
- Ethische Richtlinien der Beratung
- Evaluation und Qualität in der Beratung

Themen- und zielgruppenspezifische Fachmodule

Kompetenzbilanzierung

Umgang mit Krisen

Onlineberatung

Diversitätssensible Beratung

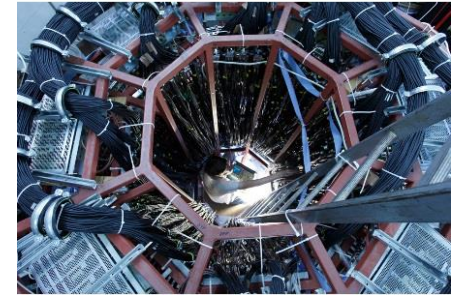
Hochschulberatung

Motivieren mit dem ZRM

WAS IST UNS WICHTIG

Förderung Ihrer Kompetenzen in der Beratung durch:

- Verknüpfung von Wissenschaft und Praxis
→ Verortung der Beratungstheorien
- Stetige Reflexion des eigenen Beratungshandeln
→ Eigenes Beratungsprofil und -verständnis schärfen
- Auf- und Ausbau eines professionellen Netzwerks



GRUPPENARBEIT

- 2 Gruppen bilden
- Jede Gruppe erhält folgende Unterlagen:
 - Arbeitsblatt Kompetenzprofile nfb (<https://www.forum-beratung.de/cms/upload/BQ/BeQu-Kompetenzprofil.pdf>)
 - Arbeitsblatt Kompetenzprofile GIBeT (<https://gibet.org/getmedia.php/media/gibet/201801/679v0-orig.pdf>; <https://gibet.org/getmedia.php/media/gibet/201801/678v0-orig.pdf>)
 - Arbeitsblatt Aufbau der Qualifizierung (s. Folie 2)
- Zeit: 30 min um folgende Fragen zu beantworten:
 - Was finden Sie am jeweiligen Kompetenzprofil gut?
 - Was fehlt Ihnen im Kompetenzprofil?
 - Sollten bestimmte Kompetenzen (nach den Krisenerfahrungen) neu gewichtet werden?
- Ergebnisse festhalten und im Anschluss präsentieren (5 Minuten).

Fotoprotokoll



ZENTRUM FÜR
WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

JOHANNES GUTENBERG
UNIVERSITÄT MAINZ



Herzlich willkommen

Workshop B1

Personenbezogene Beratung professionalisieren

mit

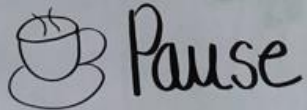
- Dr. Gülsüm Güncay (ZWW)
- Mark Reinhard
- Dr. Ulrike Weymann



Legamaster

AGENDA

- ▶ Kennenlernen
- ▶ Input
- ▶ Gruppenarbeit
 - ▶ Vorstellung der Ergebnisse



Pause

▶ Diskussion

▶ Ergebnissicherung



Weiterbildender Masterstudiengang „Coaching – Training – Beratung“

Prozessbegleitung von Personen, Teams und Organisationen

✓berufsbegleitend ✓zeitlich ✓flexibel ✓individuell ✓praxisorientiert

Start: vsl. Sommersemester 2024
Format: Blended-Learning
Dauer: 6 bzw. 8 Semester
Abschluss: Master of Arts (M. A.)
Kosten auf Anfrage

Zugangsvoraussetzung

- Erster akademischer Abschluss und mind. einjährige einschlägige Berufserfahrung
- Berufliche Qualifikation und mind. drei-jährige einschlägige Berufserfahrung

Über 20 Jahre
Erfahrung in
der Beratungs-
ausbildung

Grundlagen Erwachsenenpädagogik

15 LP
450 Stunden

CAS Personenbezogene Beratung

15 LP
450 Stunden

CAS Organisationsentwicklung

Inkl.
Praxisphase

20 LP
600 Stunden

CAS Coaching

Inkl.
Praxisphase

20 LP
600 Stunden

CAS Train the Trainer

15 LP
450 Stunden

Spezialisierung

20 LP
600 Stunden

Abschlussarbeit und Kolloquium

30 LP



Zentrum für wissenschaftliche Weiterbildung der Johannes Gutenberg-Universität Mainz
Dr. Beate Hörr | hoerr@zww.uni-mainz.de

Sonja Lux | lux@zww.uni-mainz.de



Kompetenzprofil GIBeT

- ① Bildungs- u. Beschäftigungssystem
 - ② Pädagogische u. psychologische Theorien
 - ③ Beratungskompetenzen
 - ④ Gruppen- u. Projektarbeit
 - ⑤ Information u. Kooperation
 - ⑥ Qualitätssicherung
- (Orientierung an: nfb, Leitlinien u. Standards Dt. Studentenwerk, Empfehlungen der Hochschulrektorenkonferenz)

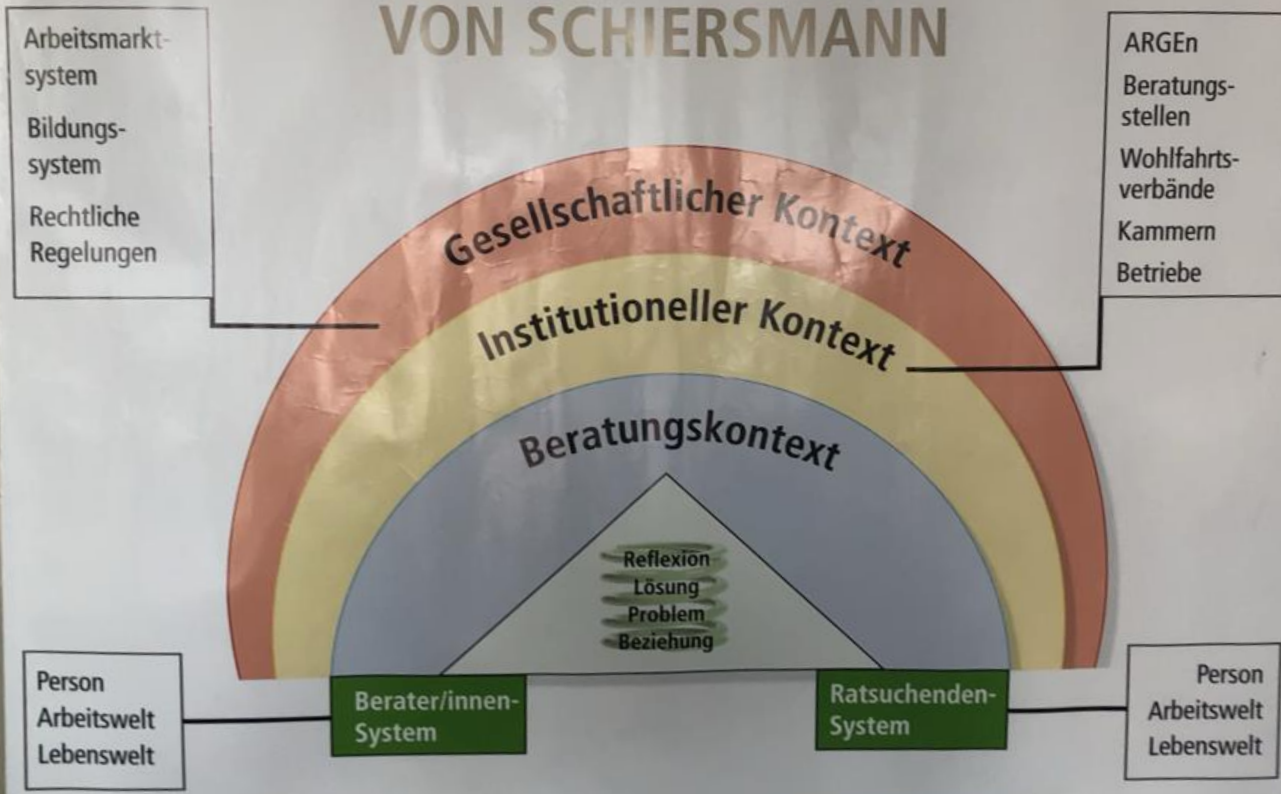
Kompetenzprofil nfb

(Modell: Systemischer Ansatz)

- ① P → Prozessbezogene Kompetenzen
(P₁ - P₆)
- ② O → Organisatorische Kompetenzen
(O₁ - O₅)
- ③ G → Gesellschaftsbezogene Kompetenzen
(G₁ + G₂)
- ④ S → Systemumfassende Kompetenzen
(S₁ - S₄)

BeQue Konzept

DAS KONTEXTMODELL VON SCHIERSMANN



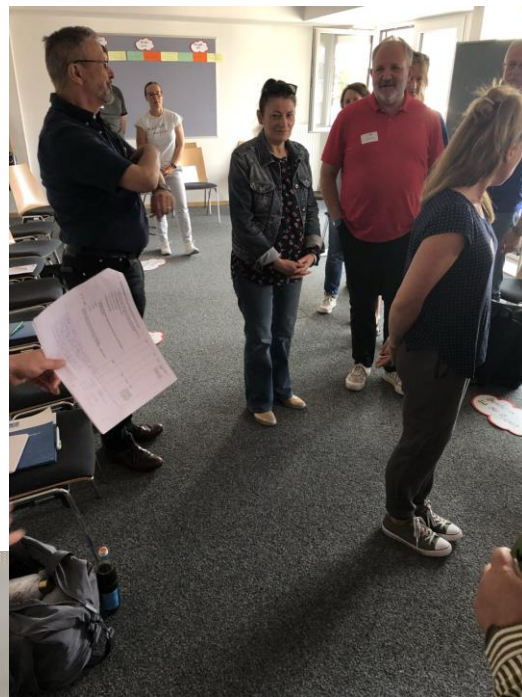
Kennenlernen



ZENTRUM FÜR
WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

JOHANNES GUTENBERG
UNIVERSITÄT MAINZ





Gruppenarbeit



ZENTRUM FÜR
WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

JOHANNES GUTENBERG
UNIVERSITÄT MAINZ





Ergebnisse



ZENTRUM FÜR
WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

JOHANNES GUTENBERG
UNIVERSITÄT MAINZ



Gruppe GIBeT

Was ist gut?

Informationskompetenz
→ Umgang mit unterschiedl. Kommunikationsmedien
→ Podcast, Chat, Social Media
→ Marketing

GIBeT
+ Eigenungsdiagnostik im Curriculum

Marketing wichtig, um den Prozess der Bologna-Reform zu gestalten: Ein Spruch ist es an

→ Wie werde ich meine Stunden?

Pe-Be
+ nachhaltige Berufsbildung

Differenzierung zum freien Markt:
Keine Fokussierung auf eine Schlüsselkompetenz

Interdisziplinäre Fallberatung

Was fehlt?

Zielgruppenperspektive + Vorwissen: Empirische Diagnostik als Fallstudie

Case Studies in Fallstudien (Grundlagen + Basisqualifikation)
→ Fallstudien (Text + Marketing)

Gruppenberatung (Methoden Arbeit mit Gruppe)

Gibt es Chancen den Krisenerfahrungen neue Gewichtungen?

Seit:
Gruppendynamische Training

Wissensmanagement: verteiltes Wissen / dezentrale Ressourcen / Rollen
→ Sprache

→ Informationsflut bewältigen

Angehörige Supervision als Mentor/in aus Seminarsituation heraus

Was ist gut?

Übergreifende Qualitätsstandards
→ Ergebnisorientierung
→ Flexibilität

und vieles mehr...

Gibt es Chancen den Krisenerfahrungen neue Gewichtungen?

Krisenberatung

Brückenberatung

Prozessberatung

Psychosoziale Beratung

Gruppe nfb

Was fehlt?

Beratung zum nonformalen Lernen

Beratung im Alter / zum Hilfestellenden / schafflichen Engagement

Lernen im Alter
→ Lebensentwurf / -gestaltung

Einsatz digitaler Formate / Tools

Sprachbarriere

Erreichbarkeit der Ratsuchenden

Ort der Beratung

Niedrigschwelligkeit

Marketing / Sichtbar werden