



# Leading in Real Estate Mediation Fortbildung zum Business Mediator RICS

„Wirtschaftsmediation für die internationale Immobilienwirtschaft“  
**Januar bis Oktober 2012**

In Kooperation mit EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management e.V.  
und EUCON-Akademie Europäische Akademie für Conflict Management e.V.



**RICS**

the mark of  
property  
professionalism  
worldwide

**Deutschland**

[www.ricseurope.eu/de](http://www.ricseurope.eu/de)

## Die Leiter der Fortbildung



**Friedrich H. Haffner** MRICS  
Organisation  
Business Mediator RICS  
Stellv. Vorsitzender der  
Prof. Group Dispute Resolution  
der RICS Deutschland



**Dr. Reiner Ponschab**  
Konzeption und Qualitätssicherung  
Rechtsanwalt und Mediator  
Vorstand EUCON Institut e.V.  
Vors. des Vorstandes  
EUCON-Akademie e.V.



**Prof. Dr. Winfried Schwatlo** FRICS  
Konzeption und Prüfung  
Business Mediator RICS  
Professor für Immobilienwirtschaft,  
insbes. Wirtschaftsethik und Mediation  
Stellv. Vorsitzender des Vorstands  
der RICS Deutschland

## Unser Ziel

Streit kostet Kraft, Nerven, Zeit und damit Ihr Geld. Das trifft jeden. Volkswirtschaftlich geht es um Milliarden, die die Unternehmen durch langwierige Verfahren oder Effizienzverluste belasten. Die Mediation bietet die Möglichkeit, Konfliktkosten zu minimieren, schneller belastbare Lösungen zu erreichen und die Beziehungen zu den Geschäftspartnern und Mitarbeitern zu fördern.

In der vielschichtigen Immobilienwirtschaft besteht täglich Bedarf für effiziente Konfliktlösung. Angefangen von klassischen Mieter- und Nachbarschaftsbeziehungen über divergierende städtebauliche Vorstellungen bis hin zu komplexen Investitionsprojekten sind wir heute auf langfristige, gute Zusammenarbeit intern und extern auf allen Ebenen angewiesen.

Anspruchsvolle Business- und Terminpläne, Vergaberichtlinien, Nachtragsverhandlungen im Bauwesen, Finanzierungs- und Tilgungsmodelle oder Transaktionsvereinbarungen sind an der Tagesordnung und bergen regelmäßig Konfliktpotential. Für die konstruktive Bearbeitung dieser und viele anderer Konfliktfelder sind mediato-

risch geschulte Spezialisten unabdingbar. Die Fortbildung zum Business Mediator RICS bietet Ihnen die Möglichkeit diese Fähigkeiten zu erwerben, um dadurch finanzielle Risiken zu minimieren und den Konflikt in Chancen zu verwandeln.

Um mit Mahatma Ghandi zu sprechen: **Wir selbst müssen die Veränderung sein, die wir in der Welt sehen wollen.** Wir laden Sie ein, die Schritte in eine veränderte Konfliktkultur mit diesem Lehrgang und gemeinsam mit uns zu gehen.

# Ihr Wertzuwachs

## Leading in Real Estate Mediation

In der Immobilienwirtschaft sind Konflikte an der Tagesordnung. Sie als Chance zu verstehen und konstruktiv zu lösen, bringt messbare finanzielle Vorteile, sichert wertvolle Zeit und fördert langfristige Beziehungen. Die RICS Deutschland hat sich in der Beratung bei immobilien-spezifischen Streitigkeiten als Förderer einer neuen Konflikt- und Kommunikationskultur etabliert. Gemeinsam mit EUCON, die eine führende Organisation im Bereich der Wirtschaftsmediation ist, verfügen wir über einen Pool von kompetenten Branchenexperten mit fundierter Ausbildung im Bereich Dispute Resolution. Auf der Grundlage des geplanten neuen Mediationsgesetzes wird auch in Deutschland die Nachfrage nach qualifizierten Mediatoren steigen.

## Business Mediator RICS – der „Gold Standard“

Die Fortbildung zum Business Mediator RICS wird bereits zum dritten Mal durchgeführt und war die erste deutsche Qualifizierung in Wirtschaftsmediation, die sich konkret auf die Immobilienbranche bezog. Die bewährte Kooperation zwischen der RICS und EUCON sowie die Erfahrungen aus den vorhergehenden Kursen ermöglichen den Teilnehmern ein praxisbezogenes Curriculum, das ihre besonderen Bedürfnisse und Fragestellungen berücksichtigt.

## Fortbildungsmethoden

Das methodische Vorgehen ist praxisorientiert. Das erworbene notwendige fachliche Know-How wird von den Teilnehmern sofort in Rollenspielen, Gruppenarbeiten und direktem Austausch persönlich trainiert. Die Vertiefung des fachlichen Stoffes erfolgt zwischen den Modulen durch den Austausch in Peergroups und Eigenarbeit. Zudem werden die Lehrgangsinhalte in Supervisionen und Intervisionen reflektiert. Lehrgangziel ist das Können von Mediation. Wissen wird insoweit vermittelt, als es das Können unterstützt, nicht um seiner selbst willen.

## Mediation bietet viele Vorteile

- Schonung der Ressourcen Zeit und Geld
- Berücksichtigung aller Interessen und Ziele
- Kostenminimierung der Konfliktlösung
- Verbesserung der Beziehungen im und zwischen Unternehmen
- Vertraulichkeit des Verfahrens
- Offener Gedankenaustausch

## Kompetenzerweiterung und Nutzen

- Fachliche und persönliche Erweiterung Ihrer Kommunikations- und Konfliktkompetenz, erfolgreich einsetzbar auch im Tagesgeschäft
- Anerkannte Mediationsfortbildung durch den weltweit größten Immobilienfachverband
- Qualitätssicherung durch die in Ausbildung und Mediationskompetenz erfahrenen EUCON-Institutionen
- Klarer Fokus auf die Immobilienwirtschaft
- Mediationsnetzwerk und Mediatorenpool über RICS / EUCON
- Möglichkeit zum Erwerb des Titels „Business Mediator EUCON“
- Wettbewerbsvorteil Ihres Unternehmens für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner

## Titel / Aufnahme in den Mediatorenpool

Bei Bestehen der Prüfung sind Absolventen – jedoch nur als Vollmitglied in Verbindung mit der Qualifikation MRICS oder FRICS – dazu berechtigt, den Titel „Business Mediator RICS“ zu führen. Zertifizierte Teilnehmer haben die Möglichkeit, sich um die Aufnahme in die Mediatorenliste der RICS Deutschland und den Mediatorenpool EUCON zu bewerben. Die Mediationsstelle der RICS Deutschland vermittelt in Zusammenarbeit mit dem EUCON-Institut auf Anfrage in der Mediatorenliste RICS Deutschland geführte Mediatoren zur außergerichtlichen Beilegung von Konflikten in der Immobilien- und Finanzwirtschaft.

# Termine



„Über den gesamten Investitionszyklus eröffnet die Mediation effiziente Ansatzpunkte für einvernehmliche Lösungen bei mannigfaltigen Konfliktfeldern in der Immobilienwirtschaft. Die Fortbildung zum Business Mediator RICS bietet eine kompakte Vermittlung der relevanten theoretischen Grundlagen und die praxisorientierte Erprobung im Zuge von Fallstudien. Darüber hinaus lernte ich neue Aspekte einer zielorientierten Konfliktregelung kennen und habe meinen Blickwinkel auch im Hinblick auf die persönliche Ebene im Konflikt erweitert.“

**Thomas Wiegmann** FRICS,  
Business Mediator RICS  
Vorsitzender der Prof. Group Dispute  
Resolution der RICS Deutschland  
Vorstandsmitglied EUCON

Die Fortbildung umfasst acht Module von jeweils zwei bzw. drei Tagen (Donnerstag, Freitag und Samstag), zusätzlich Übungen in Peergroups sowie die Erarbeitung einer Facharbeit mit einer Gesamtanzahl von 220 Zeitstunden. Da die RICS und EUCON Ihnen die Teilnahme in diesem Umfang bestätigen, sind Sie verpflichtet, die nachfolgend genannten Seminarzeiten vollständig präsent zu sein. Über Ausnahmen entscheidet die Lehrgangsführung.

## Modul 1

Die Grundlagen der Mediation

**12. – 14.01. 2012 (3 Tage)**

## Modul 2

Kommunikation und Verhandlung  
– Werkzeuge erfolgreicher Führung  
und eleganter Zielerreichung

**23.02. – 25.02.2012 (3 Tage)**

## Modul 3

Kern der Mediation –  
Von der Position zum Interesse

**30.03. – 31.03.2012 (2 Tage)**

## Modul 4

Durch Optionen zum Abschluss

**10.05. – 12.05.2012 (3 Tage)**

## Modul 5

Mehrere Parteien im Konflikt –  
Der Weg zur Common Mission

**22.06. – 23.06.2012 (2 Tage)**

## Modul 6

Mediation in der  
Immobilienwirtschaft  
Supervision I

**10.08. – 11.08.2012 (2 Tage)**

## Modul 7

Reflexion und Intensivpraxis  
der Mediation  
Supervision II

**20.09. – 22.09.2012 (3 Tage)**

## Modul 8

Abschlusskolloquium –  
The Way Ahead

**25.10. – 27.10.2012 (3 Tage)**

## Seminarzeiten

Donnerstag und Freitag: 08.30 – 18.00 Uhr  
Samstag: 08.00 – 17.00 Uhr

## Veranstaltungsorte

Module 1 bis 7:

### Schloß Hohenkammer

Seminarzentrum, Hohenkammer  
(bei München)

[www.schlosshoenkammer.de](http://www.schlosshoenkammer.de)

Modul 8 (Prüfung):

### Sorrell Hotel Zürichberg,

CH-Zürich,

[www.zuerichberg.ch](http://www.zuerichberg.ch)

# Ihre Trainer

## **Dr. Elke Müller**

Die Mediatorin und Ausbilderin BAFM/BM/SDM (CH) ist als Rechtsanwältin ausschließlich im Bereich der Mediation tätig. Neben der Familienmediation sind ihre Schwerpunkte innerbetriebliche Konflikte und Gesellschafterauseinandersetzungen. Ihr besonderes Interesse gilt dem Konfliktmanagement im Gesundheitswesens sowie der Beratung von Unternehmen und Organisationen bei der Etablierung interner Konfliktmanagementsysteme. Als Ausbilderin ist sie u.a für die Hochschulen Konstanz, Hannover, Friedrichshafen, Oldenburg sowie für den Master-Studiengang Mediation der Europa-Universität Viadrina tätig. Sie ist ferner Leiterin des Fachlehrgangs Mediation der Rechtsanwaltskammer Celle sowie der schweizerischen Treuhandschule STS. Neben der organisatorischen Betreuung der Kurse der Konstanzer Schule ist sie als Trainerin in den Grundausbildungen und Aufbaukursen tätig.

## **Dr. Reiner Ponschab**

ist Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator; Studium der Psychologie, Ausbildung in systemischer Beratung, Transaktionsanalyse; Vorstand der EUCON (Europäisches Institut für Conflict Management e.V.) und der EUCON-Akademie; Mitglied der CPR – International Institute for Conflict Prevention and Resolution/New York; Träger des Sokrates-Preises 2005 für herausragende Leistungen auf den Gebieten des Konfliktmanagements und der Mediation; Lehrbeauftragter und Dozent für Kommunikation, Verhandlungsführung, Vernehmungslehre und Wirtschaftsmediation an verschiedenen deutschen Hochschulen sowie der Universitäten Sofia und China University for Political Science and Law, Beijing sowie bei verschiedenen Ausbildungsinstitutionen. Co-Autor (mit Adrian Schweizer) der Werke „Die Streitzeit ist vorbei – Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell, effizient und kostengünstig Konflikte lösen“ und „Kooperation statt Konfrontation – Neue Wege anwaltlichen Verhandeln“ und „Schlüsselqualifikationen – Softskills für Juristen“ und zahlreicher weitere Bücher und Veröffentlichungen.

## **Dagmar Ponschab-Steinhausen**

ist Betriebspädagogin und Industriekauffrau, Managementtrainerin für Führungskräfte und Wirtschaftsmediatorin (IHK); Ausbildung als NLP Practitioner, Transaktionsanalyse, Organisationsaufstellung, HDI; Dozentin bei den IHKs München und Frankfurt und bei der Deutsch-Ungarischen Industrie- und Handelskammer/Budapest.

## **Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS**

ist Aufsichtsratsvorsitzender der FOCUS REAL ESTATE AG in München und Professor für Immobilienwirtschaft, insbesondere Wirtschaftsethik und Konfliktmanagement am CoRE Campus of Real Estate der HfWU Nürtingen-Geislingen University. Er ist stellv. Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland, Mitglied der Professional Group Dispute Resolution und Mitinitiator der Fortbildung zum Business Mediator RICS. Als ausgebildeter Wirtschaftsmediator IHK und Business Mediator RICS verfügt er über umfangreiches theoretisches Wissen, aber hat auch sehr viel eigene praktische Erfahrungen bei der mediativen Lösung von Immobilien- und Konzernkonflikten. Der renommierte Dispute Resolution Service (DRS) der RICS in Großbritannien hat ihn daher als ersten Cross Border Adjudicator für einen Deutsch-Britischen Konflikt eingesetzt.

## **Adrian Schweizer**

hat Recht, Psychologie und Kommunikationswissenschaften studiert, mehrere Jahre als Wirtschaftsanwalt gearbeitet und sich anschließend an der University of California in Santa Cruz zum Executive Coach (cert. NLP Master Trainer) und an der Harvard Law School (u.a. Roger Fisher) zum Negotiator und Mediator ausbilden lassen. Seit Ende der 80er Jahre arbeitet er als Coach und Mediator und gilt auf beiden Gebieten als einer der Pioniere in Europa. Seine Erfahrungen hat er in mehreren Büchern zusammen mit verschiedenen Co-Autoren veröffentlicht: Seit ca. 10 Jahren bildet er an der FernUniversität in Hagen und an verschiedenen IHKs Wirtschaftsmediatoren und Executive Business Coaches aus. Zu seinem Kundenkreis gehören neben vielen Privaten auch Allianz, AXA, BAT, BMW, Fachhochschule Nordwestschweiz, GenRe, McCann-Erickson, Polytechnos Venture Partners, SPÖ u.a. mehr.

## **Hartmut E. Witte**

Dipl. Verwaltungswirt, Trainer und Lehrtrainer in der verhaltensorientierten Fortbildung, Referent „Organisations- und Personalentwicklung“, Qualitätsbeauftragter (TÜV cert.) und EFQM Assessor, Wirtschaftsmediator (IHK cert.). Führungskräftetrainer (seit 1990) mit Schwerpunkten in den Bereichen Kommunikation, Stressmanagement, Moderation, Konfliktmanagement und Mediation. Innerbetrieblicher Mediator, u.a. in der öffentlichen Verwaltung; Trainer in Mediationsausbildungen an der Universität Bielefeld, Haus der Technik Essen, Industrie- und Handelskammern und der Justizakademie NRW.



# Lehrinhalte

## Modul 1

### Die Grundlagen der Mediation (3 Tage)

**Lernziele:** Die Teilnehmer lernen nach einer Einführung in die Konfliktlehre die Grundlagen der Mediation als eine Art der Konfliktbehandlung kennen und erproben ihre Kenntnisse in ersten Rollenspielen.

**Inhalte:**

#### Einführung in die Fortbildung

#### Konfliktgrundlagen

- Konfliktverständnis / Persönliche Einstellung zu Konflikten
- Konfliktarten, Konflikterkennung, Konfliktstile und Konfliktmuster
- Konflikteskalation, Intervention und Deeskalation

#### Grundlagen der Mediation

- Leitbilder, Prinzipien und ethisches Selbstverständnis der Mediation
- Rolle und Haltung des Mediators
- Anwendungsmöglichkeiten und Verfahrensgrundsätze der Mediationsverfahrens
- Das Recht der Mediation
- Ablauf und Struktur der Mediation
- Rollenspiele zum Erlernen des Ablaufs einer Mediation

## Modul 2

### Kommunikation und Verhandlung – Werkzeuge erfolgreicher Führung (3 Tage)

**Lernziele:** Die Teilnehmer lernen zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung zu unterscheiden. Sie lernen sich als Subjekt mit eigener Wahrnehmung und eigenen Emotionen sowie deren Einfluss auf die Mediation kennen. Sie erlernen die Grundlagen von Kommunikation, die Bedeutung der Subjektivität aller Wahrnehmung und den Unterschied zwischen kompetitiver und kooperativer Verhandlungsführung. Es werden die verschiedenen Techniken der Verhandlungsführung geschult. Außerdem erlernen die Teilnehmer Visualisierungs- und Kreativitätstechniken im Mediationsverfahren.

**Inhalte:**

#### Wahrnehmung und Kommunikation

- Die Wahrnehmung als Grundlage der Kommunikation  
Wahrnehmung als subjektives Erkenntnis-  
mittel und die daraus folgenden Kommunikationstechniken
- Kommunikationstechniken: Ebenen der Kommunikation, Sender-Empfänger-Modell, Kommunikationspsychologie, Metakommunikation, Aktives Zuhören, Ich-Botschaften, Perspektivenwechsel, Fragetechniken, Feed back
- Konfliktgespräche: Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Interventionstechniken und Umgang mit Widerständen/Aggressionen

#### Visualisierungs- und Kreativitätstechniken

#### Verhandlungsführung

- Kenntnisse über Verhandeln als Grundlage einer erfolgreichen Mediation (Mediator = Verhandlungshelfer)
- Kompetitive vs. kooperative Verhandlungen und Umgang damit in der Mediation
- Das Harvard-Konzept als lösungsorientiertes Verhandlungsmodell
- Verhandlungstechniken für Verteilungskonflikte



„Eigentlich wollte ich bereits beim ersten Kurs dabei sein, beruflich bedingt wurde es dann der zweite. Aufgeschoben war hier nicht aufgehoben und ich kann heute sagen, dass mir persönlich diese Fortbildung wertvolle Impulse gegeben hat, die ich seitdem auf unterschiedlichste Art und Weise sowohl persönlich als auch beruflich einsetze. Ein bewusstes Konfliktmanagement empfinde ich als absoluten Mehrwert für den Real Estate Bereich.“

**Andrea Jost** FRICS,  
Business Mediator RICS  
Mitglied des Vorstandes RICS  
Deutschland

### Modul 3

#### Kern der Mediation – Von der Position zum Interesse (2 Tage)

**Lernziele:** Die Teilnehmer vertiefen ihre Erkenntnisse und Fertigkeiten bei der Durchführung eines Mediationsverfahrens. Sie lernen das Interesse als maßgebliches Kriterium der Mediation kennen. Es werden zudem Einzelheiten des „Managements“ eines Mediationsverfahrens vermittelt. Die für Mediationsverfahren notwendigen Rechtskenntnisse werden ergänzt.

#### Inhalte:

- Schwerpunkt: Herausarbeiten von Interessen, Unterscheidung von Positionen, Themen, Interessen und Bedürfnissen
- Besondere Situationen im Mediationsverfahren: Co-Mediation, Mehrparteienmediation, Mediation in Ungleichsituationen, Risiko- und Entscheidungsanalyse sowie Einzelgespräche
- Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Medianten und zum Konflikt
- Umgang mit Emotionen in der Mediation
- Rollenspiele, Übungen und Gruppenarbeiten

### Modul 4

#### Durch Optionen zum Abschluss ( 3 Tage)

**Lernziele:** In diesem Modul führen die Teilnehmer komplette Mediationen durch. Sie werden geschult, wie sie objektive Kriterien und neutrale Verfahren vor allem bei distributiven Konflikten einsetzen können. Darüber hinaus lernen sie, wie sie gefundene Lösungen in Abschlussvereinbarungen umsetzen können.

#### Inhalte:

- Mediationsmanagement: Vom ersten Kontakt bis zur Abrechnung
- Schwerpunkt: Entwicklung von Lösungen und deren Umsetzung
- Unterschiede zwischen additiver und distributiver Verhandlung
- Techniken zur Bewertung von Lösungen
- Rechtsgestaltung im Mediationsverfahren und verbotene Rechtsdienstleistungen
- Haftungs- und Versicherungsfragen
- Umgang mit eigenen Emotionen, Persönliche Verstrickungen

### Modul 5

#### Mehrere Parteien im Konflikt – Der Weg zur Common Mission (2 Tage)

**Lernziele:** Die Teilnehmer lernen die Anwendung der Mediationsgrundsätze auf Mehrparteien-Mediation im Unternehmen und deren Besonderheit gegenüber externen Konflikten.

#### Inhalte:

- Ablauf der Mediation von der Auftragserteilung bis zum Schlussprotokoll
- Paternoster der Konfliktlösung
- 2er – Konflikte und Teamkonflikte
- Spezifizierung des Phasenmodells der Mehrparteien-Mediation
- Sicherung der Nachhaltigkeit von Übereinkünften
- Mediation und Coaching



## Modul 6

### Mediation in der Immobilienwirtschaft / Supervision I (2 Tage)

**Lernziele:** Aufbauend auf die bisher erworbenen theoretischen und praktischen Kenntnisse lernen die Teilnehmer die Besonderheiten des Einsatzes von Mediation im Bereich der Immobilienwirtschaft. Dieses Modul setzt die praktischen Übungen aus den vorherigen Modulen mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft fort.

#### Inhalte:

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu anderen Arten außergerichtlicher Konfliktlösung
- Konfliktfelder im Real Estate Business
- Konflikte in der Immobilienwirtschaft erkennen und verstehen
- Interessenklärung in den spezifischen Konfliktfeldern der Immobilienwirtschaft
- Alternative Konfliktregelungsansätze in typischen Konfliktsituationen der Immobilienwirtschaft
- Planung und Organisation einer Mediation in komplexen Situationen
- Großgruppenprozesse, Delegiertenproblematik und Konfliktbearbeitung
- Rolle des fachkundigen Mediators in Konfliktbearbeitungsprozessen der Immobilienwirtschaft
- Einführung von Konfliktmanagementsystemen in der Immobilienwirtschaft
- Supervision Teil I

## Modul 7

### Reflexion und Intensivpraxis der Mediation / Supervision Teil II (3 Tage)

**Lernziele:** Reflexion der eigenen Mediationspraxis und Erweiterung der individuellen Handlungsmöglichkeiten durch die Bearbeitung praxisbezogener Mediationsfälle.

#### Inhalte:

- Zusammenführung der vorhergehenden Module /Verständnisfragen
- Selbstreflexion und Selbstverständnis als Mediator
- Umgang mit der Verantwortung für den Mediationsprozess
- Persönliche Konflikte des Mediators und ihr Einfluss auf den Mediationsprozess
- Umgang mit Aggression und Zuneigung
- Supervision Teil II: Eigene Fälle der Teilnehmer aus der Praxis oder vorbereitete Rollenspiele

## Modul 8

### Abschlusskolloquium – The way ahead (3 Tage)

- 15 bis 20 Minuten Vortrag aus der eigenen Facharbeit vor allen Kursteilnehmern und den Prüfern mit anschließender Frage-/Antwortrunde zu dem Thema der Facharbeit und zu sonstigen Themen aus dem Bereich der Mediation und der Lehrgangsinhalte
- 40 Minuten praktische Demonstration eines Mediationsverfahrens.

#### Abschlussfeier

#### Facharbeit

Der Teilnehmer vereinbart während des Moduls 4 mit den fachlichen Leitern sein Thema für eine 12 bis 15-seitige Facharbeit, die als Bestandteil der Prüfung zu Beginn des Moduls 7 eingereicht werden muss.

# Anmeldeinformationen



„Die Einsatzmöglichkeiten für Business Mediation sind vielfältig. Sie wird von uns als kostengünstiges, effizientes Instrument zur internen und externen Konfliktbearbeitung genutzt. Von einzelfallbezogenen Anwendungen und Techniken bis hin zu einer systematischen Integration des Werkzeuges Business Mediation bringt das innovative Verfahren alles mit, um wirtschaftliche Vorteile zu generieren. Persönlich hat mir die fundierte, gut organisierte Ausbildung viele neue Impulse gegeben und meine Fähigkeiten verbessert, Beziehungen und Vernetzungen in Verhandlungen zu erkennen.“

**Ralf Jäger** MRICS,  
Business Mediator RICS

## Zugangsvoraussetzung

ist eine mindestens fünfjährige immobilienrelevante Berufserfahrung und im Regelfall Mitgliedschaft bei der RICS. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 15 Personen beschränkt. Ein begründeter Antrag über die Motivation zur Teilnahme nebst CV ist Voraussetzung für die Zulassungsentscheidung. Für die Teilnehmenden gelten die Prüfungsordnung und Richtlinien zur Ausbildung.

## Teilnahmegebühren

EUR 8.500,00. Die Leistung ist nicht umsatzsteuerpflichtig.

Folgende Leistungen sind in diesem Betrag enthalten: Module 1 bis 8, Korrektur der Facharbeit, Supervisionen, Handouts, Prüfungsgebühren, Pausen- und Erfrischungsgetränke, Mittagessen. Nicht beinhaltet sind Reisekosten, Aufenthaltskosten und zusätzliche Verpflegungskosten.

## Unterkunft

Die Module 1 bis 7 finden im Schloß Hohenkammer bei München statt, ein Seminarzentrum der Spitzenklasse, das qualitativ und ästhetisch höchsten Ansprüchen genügt. Dasselbe gilt für den Veranstaltungsort des Prüfungsmoduls, das Sorell Hotel Zürichberg, das mit seiner überwältigenden Lage und architektonisch reizvollem Design besticht.

Wir empfehlen sehr die Übernachtung vor Ort und die Anreise jeweils am Vorabend eines Moduls. Damit sind der wertvolle Erfahrungsaustausch mit den Seminarkollegen und Trainern und ein entspannter, pünktlicher Einstieg gewährleistet. In beiden Häusern stehen Abruflkontingente bis jeweils vier Wochen vor Modulbeginn zur Verfügung. Die Teilnehmer buchen ihren Aufenthalt selbst und bezahlen bei Abreise.

**Schloß Hohenkammer:** Übernachtung im Einzelzimmer mit Frühstück EUR 105,00 / Abendessen Buffet EUR 16,50

**Sorell Hotel Zürichberg:** Übernachtung im Einzelzimmer mit Frühstück CHF 240,00

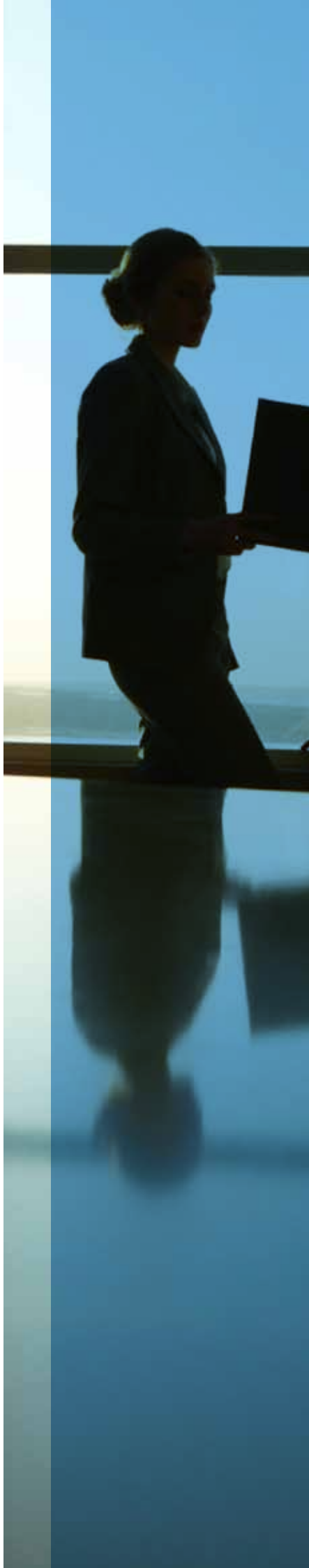
## Zahlungsbedingungen

Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung. Sofort fällig ist eine Teilzahlung von EUR 2.500,00. Die restliche Teilnahmegebühr muss spätestens sechs Wochen vor Fortbildungsbeginn auf dem Konto der RICS Deutschland eingegangen sein. Auf den Zahlungsbelegen müssen Rechnungsnummer und der Teilnehmername vermerkt sein. Teilnahme kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei der RICS Deutschland eingegangen ist.

## Rücktritt

Bis acht Wochen vor Fortbildungsbeginn ist der Rücktritt von der Anmeldung bis auf eine Verwaltungspauschale von EUR 350,00 kostenfrei. Bei einem Rücktritt bis vier Wochen vor Fortbildungsbeginn müssen wir 35%, danach die volle Teilnahmegebühr berechnen. Die Rücktrittserklärung bedarf der Schriftform. Ein Ersatzteilnehmer, der die Zugangsvoraussetzungen erfüllt, kann bis zu Beginn des ersten Moduls gestellt werden.

Wir empfehlen Ihnen, eine Seminar-Rücktrittskostenversicherung abzuschließen. Diese übernimmt einen Teil Ihrer Reise- und Seminar-kosten, falls Sie oder ein Familienmitglied vor der Fortbildung krank werden.



### **Absage der Veranstaltung**

Die RICS Deutschland bittet um Verständnis, dass wir uns die Absage der Veranstaltung bis spätestens 30.11.2011 vorbehalten müssen. Im Fall einer Absage erstatten wir die geleistete Teilzahlung. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf etwaigen Schadenersatz, sind ausgeschlossen.

### **Änderungen des Veranstaltungsprogramms**

Für Ausnahmefälle behalten wir uns notwendige Änderungen des Programms, des Veranstaltungstermins, der Referenten oder des Veranstaltungsortes vor. Rückfragen richten Sie bitte an die Geschäftsstelle der RICS Deutschland.

### **Haftung**

Die RICS Deutschland haftet nicht für etwaige Sach- oder Personenschäden.

### **Urheberrecht**

Die im Rahmen der Veranstaltung ausgehängten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der RICS Deutschland bzw. der EUCON und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich benutzt werden.

### **Datenschutz**

Die uns überlassenen Daten werden mittels elektronischer Datenverarbeitung von der RICS Deutschland unter Beachtung der einschlägigen datenschutzrechtlichen Regelungen gespeichert.

### **Anmeldung**

Das Anmeldeformular finden Sie als Anlage. Für Rückfragen und weitere Informationen wenden Sie sich bitte an unsere Geschäftsstelle.

### **RICS Deutschland Ltd.**

Junghofstraße 26  
Christine Ciampa  
60311 Frankfurt am Main

**T** +49 (0)69 65 00 75-17

**F** +49 (0)69 65 00 75-19

**E** cciampa@rics.org  
60311 Frankfurt am Main

**[www.ricseurope.eu/de](http://www.ricseurope.eu/de)**

# Anmeldung zur Fortbildung zum Business Mediator RICS „Wirtschaftsmediation für die internationale Immobilienwirtschaft“

## Januar bis Oktober 2012

per Fax: 0049 – 69 – 65 00 75 19

- Ich habe die ausführliche Fortbildungsinformation gelesen und erkenne die dort genannten Bedingungen an.
- Mit der Anmeldung reiche ich einen Lebenslauf und ein Schreiben ein, aus dem die Motivation für meine Teilnahme an der Fortbildung ersichtlich ist.

.....  
Name, Vorname / Geburtsdatum / Adresse

.....  
Firma / Position / Aufgabenbereich

.....  
Telefon / Fax / E-mail

.....  
Gewünschte Rechnungsanschrift / Name/Firma / Adresse

.....  
Datum/Unterschrift



**RICS**

the mark of  
property  
professionalism  
worldwide

**Deutschland**