



Ulrike von der Mosel

Supervision
Beratung
Coaching
Training
Seminare

Trainerin: Ulrike von der Mosel,
Diplom-Sozialpädagogin, Familientherapeutin
SG DGSF, Supervisorin SG DGSF DGSv, Lehr-
supervisorin, Coachin DGSF, anerkannt als Lehren-
de systemische Beratung und Therapie DGSF.

Haaner Seminare 2020 systemisch & praxisnah

Ulrike von der Mosel
Seminarleitung

Tagungsort:
Haus am Quall Haan-Gruiten

Leistungen:
Praktisch orientierte Intensiv-Seminare
für max. 10 Personen mit Handout,
Getränken und Verpflegung

Anmeldung
www.vondermosel.com/anmeldung

Gut aufgestellt! Telearbeit in Systemischen Beratungskontexten

26. - 27. Mai 8:30–16:30 Uhr (16 UE)

„Wer sind wir und wenn ja wie viele?“

Zielgruppe: Pädagogen, Psychologen, Erzieher, Berater,
Supervisoren, Therapeuten (m/w/d) u.a. mit systemi-
schen Grundkenntnissen. Eine systemische WB wird
nicht vorausgesetzt, schadet hier aber auch nicht.

Inhalt: Der kreative Umgang mit verschiedenen rele-
vanten „Anteilen“, „Seiten“ oder „Teammitgliedern“
wird in mehreren therapeutischen Ansätzen aufgegriffen
und im Sinne des Klienten angewandt.

Unter einer konkreten Fragestellung (Anliegen) kann die
systemische Telearbeit insbesondere zur Vorbereitung
einer Entscheidung äußerst hilfreich sein.

Aus der Polarisierung „Entweder – Oder“ wird eine
differenzierte Betrachtung der Persönlichkeitsanteile.
Sie werden nicht abgespalten, sondern gemäß ihrer
Funktion sinnvoll integriert, sodass der Betroffene sich
so „aufstellt“, dass er seine eigenen Fähigkeiten für
sich sinnvoll nutzt.

Kompetenzerwerb: Durch praktisches Einüben an-
hand von eigenen aktuellen Anliegen werden Ihnen die
Einsatzmöglichkeiten der Methode klar und Sie können
sie selbst inspiriert anwenden.

Kosten: Frühbuchende zahlen € 249,- bis zum
31. Januar 2020, danach € 289,-

Tu's! Akquisition für Beratende

1.-2. Sept. 8:30–16:30 Uhr (8 UE)

Zielgruppe: Frei- oder nebenberuflich tätige
Beratende (systemisch ausgerichtete und andere)
wie z. B. Therapeuten, Pädagogen, Supervisoren,
Coaches, Heilpraktiker (m/w/d) – während oder
nach ihrer Weiterbildung

Inhalt:

- ☞ Soziales Engagement meets Wettbewerb
- ☞ Theorie und Praxis der Kundengewinnung
- ☞ Kernkompetenz und Zielgruppe fokussieren,
eigene Positionierung am Markt
- ☞ Reduzierung des Wettbewerbsfelds durch
Spezialistentum
- ☞ Gelingende Akquise aus Wunschkunden-
Perspektive
- ☞ Umgang mit persönlichen Ressourcen und
Hürden bei der Selbstdarstellung
- ☞ Telefonate mit potentiellen Auftraggebern
- ☞ Persönliches Auftreten und Wirkung
- ☞ Newsletter, Flyer und Visitenkarten,
Professionelle Geschäftsbriefe

Kompetenzerwerb: Sie können Ihr eigenes Ange-
bot und seine Vorzüge überzeugend darstellen und
bewerben Ihr Angebot authentisch und wirksam.

Kosten: Frühbuchende zahlen € 249,- bis zum
31. Januar 2020, danach € 289,-