

PRAXIS FÜR LÖSUNGS-IMPULSE AG

MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®

2027

ONLINE UNTERRICHT

ANGEBOTE FÜR FIRMEN

©Praxis für Lösungs-Impulse AG
Industriestrasse 30b
4542 Luterbach

info@loesungs-impulse.ch
www.loesungs-impulse.ch
Tel. +41 (0)32 530 33 61

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 3
   1.1 Vorteile für Kader- und Führungskräfte 3
   1.2 Aufbau MBA-Studiengang 4
2. Zielgruppe 5
3. Lernziele 5
4. Zulassungskriterien 8
5. Inhalt 9
6. Durchführung 20
7. Titel 20
8. Kosten 20
9. Anmeldeformular 21

1. Einleitung

Der MBA-Studiengang richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre betriebswirtschaftlichen, sozialen und persönlichen Kompetenzen gezielt erweitern möchten. In einem dynamischen und zunehmend komplexen Arbeitsumfeld gewinnen Fähigkeiten wie strategisches Denken, verantwortungsvolle Führung und fundiertes Managementwissen stetig an Bedeutung.

Unser praxisorientierter Studiengang vereint zentrale Inhalte aus den Bereichen Psychologie, Leadership, Management und betriebliches Mentoring. Ziel ist es, die Teilnehmenden ganzheitlich auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen im Berufsalltag vorzubereiten – sowohl in unternehmerischen als auch in zwischenmenschlichen Kontexten.

Der Studiengang bietet Raum für persönliches Wachstum, fachliche Vertiefung und den Aufbau eines wertvollen Netzwerks. Er fördert nicht nur das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge, sondern auch die Fähigkeit, Teams wirkungsvoll zu führen, Veränderungsprozesse zu begleiten und strategische Entscheidungen reflektiert zu treffen.

Es ist vorgesehen, Coachings für spezielle Branchen anzubieten. Branchenexperten werden in den Bereichen Pharma, Gesundheit und Soziales, Handel und Logistik spezifische Herausforderungen und Fragestellungen der Teilnehmenden aufnehmen und bei der Erarbeitung von Lösungsansätzen unterstützen.

1.1 Vorteile für Kader- und Führungskräfte

- Zugang zu Führungspositionen
- Förderung strategischen und betriebswirtschaftlichen Denkens
- Vernetzung (Alumni, Wirtschaftskontakte)
- Höhere Chancen bei einem Wechsel in Management, Beratung oder Unternehmensentwicklung
- Persönliche Weiterentwicklung der eigenen Führungskompetenz
- Bessere Positionierung im Arbeitsmarkt
- International anerkannter Abschluss zur langfristigen Karriereplanung

1.2 Aufbau MBA-Studiengang

SG 1 (15 ECTS / Pflichtfach)
CAS Grundlagen Psychologie für Betriebs-, Gesundheits- und Sozialwissenschaften
Verständnis menschlichen Verhaltens im Arbeitskontext, Kommunikationsfähigkeit und Konfliktkompetenz.

SG 2 (15 ECTS / Pflichtfach)
CAS Leadership für Führungsfachpersonen
Entwicklung eines reflektierten, gesundheitsorientierten Führungsstils – mit Fokus auf Selbstführung, Resilienz und Teamentwicklung.

SG 3 (15 ECTS / Pflichtfach)
CAS Management
Fundierte Kenntnisse in Projekt-, Prozess- und Finanzmanagement sowie strategische Steuerung von Organisationen.

SG 4 (30 ECTS / Wahlfach)
DAS Betriebliche/r MentorIn
Förderung beraterischer und prozessorientierter Kompetenzen zur Unterstützung von Mitarbeitenden in anspruchsvollen beruflichen Situationen.

SG 5 (15 ECTS / Wahlfach)
CAS Beratung, Resilienz und Positive Psychologie
Kompetenzentwicklung in Resilienz und Positiver Psychologie und Selbstfürsorge für Beratung und Teamentwicklung

SG 6 (15 ECTS / Wahlfach)
CAS Begleitung von Menschen mit psychischen Störungen
Erlernen von Handlungsstrategien im Umgang mit neurodivergenten und psychisch erkrankten Menschen

SG 7 (15 ECTS)
Masterarbeit
Wissenschaftlich fundierte Bearbeitung einer praxisrelevanten Fragestellung mit dem Ziel, theoretisches Wissen anwendungsbezogen zu vertiefen und eigenständig Lösungen zu entwickeln.

SG = Studiengang

2. Zielgruppe

Entscheidungsträger:innen auf Unternehmens- oder Bereichsebene, die für die strategische Ausrichtung und nachhaltige Entwicklung von Organisationen verantwortlich sind.

Fach- und Führungskräfte mit Fokus auf Geschäftsmodelle und -prozesse, die sich mit deren Analyse, Weiterentwicklung und Optimierung befassen.

Leitende Mitarbeitende in Stabs- und Supportfunktionen, die strategische, koordinierende oder beratende Aufgaben innerhalb der Organisation übernehmen.

3. Lernziele

Der MBA-Studiengang verfolgt das Ziel, Fach- und Führungskräfte ganzheitlich auf komplexe berufliche Herausforderungen vorzubereiten. Im Mittelpunkt stehen sowohl betriebswirtschaftliche als auch psychosoziale Kompetenzen.

Diese Module schaffen eine starke Grundlage für verantwortungsvolles, wirksames und zukunftsorientiertes Handeln in Führungsrollen.

SG 1 (15 ECTS / Pflichtfach)

CAS Grundlagen Psychologie für Betriebs-, Gesundheits- und Sozialwissenschaften

Grundlagen der Arbeits- und Organisationspsychologie sowie der Wirtschaftspsychologie verstehen und anwenden

- Kommunikationskompetenz auf Führungsebene im Bereich der verbalen und nonverbalen Kommunikation aufbauen
- Konflikte im Arbeitsalltag managen

SG 2 (15 ECTS / Pflichtfach)

CAS Leadership für Führungsfachpersonen

- Selbstführungskompetenz stärken
- Aufbau resilienter Teams und Organisationen
- Positive Psychologie als Basis nachhaltiger Unternehmenskultur implementieren
- Stressmanagement und ressourcenorientierte Führungsansätze
- Ethik im Führungskontext nutzbar machen
- Veränderungsprozesse wirksam gestalten

SG 3 (15 ECTS / Pflichtfach)

CAS Management

- Grundlagen der Projektarbeit verstehen und anwenden
- Unternehmensprozesse analysieren und optimieren
- Instrumente und Methoden des Finanzmanagements im betriebswirtschaftlichen Kontext anwenden
- Marketing und Vertrieb erfolgreich gestalten
- Einen Businessplan entwickeln
- Grundlagen wissenschaftlichen Arbeitens beherrschen

SG 4 (30 ECTS / Wahlfach)

DAS Betriebliche/r MentorIn

- Prozessbegleitende Kompetenzen entwickeln
  Die Teilnehmenden lernen, wie sie im betrieblichen Mentoring Führungspersonen und Mitarbeitende bei der Bewältigung arbeitsplatzbezogener Fragestellungen unterstützen können.

- Unterstützung bei der Lösung von Arbeitsplatzfragen
  Die Lernenden werden dazu befähigt, individuelle Lösungen für ihre Kundschaft zu entwickeln, insbesondere bei Themen wie organisatorischen Veränderungen, beruflicher Belastung, komplexen Projekten sowie Kommunikation, Konfliktlösung, Führungsentwicklung und berufliche Weiterentwicklung.

- Förderung von Fähigkeiten und Handlungskompetenzen
  Die Teilnehmenden sind in der Lage, die Fähigkeiten und Handlungskompetenzen ihrer Kundschaft gezielt zu fördern und ihre Selbstreflexion zu unterstützen.

- Einsatz von Coaching-, Beratungs- und Trainingselementen
  Die Lernenden begeben sich situationsgerecht und zielführend in ihrem beruflichen Kontext in die Rollen als Coach, beratende Person oder Schulungsperson, um den spezifischen Bedürfnissen ihrer Kundschaft gerecht zu werden.

- Prozessorientiertes Arbeiten
  Die Teilnehmenden verstehen, wie sie prozessorientiert arbeiten, um nachhaltige und wirksame Begleitung zu bieten, die auf die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse der Klientschaft abgestimmt ist.

- Persönliche Entwicklung und Dokumentation
  Die Teilnehmenden durchlaufen eine persönliche Weiterentwicklung, die sowohl reflektiert als auch dokumentiert wird. Dies schliesst die individuelle Auseinandersetzung mit den eigenen Fähigkeiten und Entwicklungspotentialen ein.

- Vorbereitung auf die Prüfung
  Die Teilnehmenden erwerben die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten, um die Prüfung erfolgreich zu bestehen. Dies umfasst sowohl mündliche als auch schriftliche Prüfungsanforderungen.

- Kenntnis der Prüfungsanforderungen
  Die Teilnehmenden entwickeln ein umfassendes Verständnis der Prüfungsanforderungen, sowohl für die schriftliche als auch für die mündliche Prüfung, um gezielt und sicher darauf vorbereitet zu sein.

- Case Management – ganzheitliche Fallführung
  Die Teilnehmenden erwerben grundlegende Kenntnisse und methodische Kompetenzen im ganzheitlichen Case Management, um komplexe Fallverläufe prozessorientiert zu steuern, lösungsorientiert zu kommunizieren, sektorenübergreifend zu kooperieren und datenschutzkonform zu dokumentieren.

SG 5 (15 ECTS / Wahlfach)
CAS Beratung, Resilienz und Positive Psychologie

- Theorie und Konzepte
  Die Teilnehmenden verstehen die zentralen Modelle und Konzepte der Positiven Psychologie (z. B. PERMA, Charakterstärken, Flow, Selbstwirksamkeit).

- Resilienz
  Die Teilnehmenden verstehen Resilienz als dynamischen Anpassungsprozess und kennen relevante Schutz- und Risikofaktoren auf individueller und organisationaler Ebene.

- Interventionen
  Die Teilnehmenden beherrschen evidenzbasierte Interventionen zur Förderung von Wohlbefinden, Ressourcenaktivierung und Stressbewältigung. Sie verstehen die Bedeutung von Emotionen, Motivation, Sinn und sozialen Beziehungen für nachhaltige Entwicklung.

- Selbstfürsorge
  Die Teilnehmenden reflektieren ihre eigene Resilienz, Wertehaltung und Beratungsrolle. Sie stärken ihre persönliche Stresskompetenz und Selbstfürsorge. Sie können eine ressourcen- und stärkenorientierte Grundhaltung in der Beratung entwickeln. Sie integrieren wissenschaftliche Erkenntnisse in eine ethisch verantwortungsvolle Praxis.

SG 6 (15 ECTS / Wahlfach)
CAS Begleitung von Menschen mit psychischen Störungen

- Awareness Building und Handlungsstrategien
  Die Teilnehmenden werden im Umgang mit neurodivergenten und psychisch erkrankten Menschen sensibilisiert. Es werden praxisnahe Handlungsstrategien für herausfordernde Situationen vermittelt. Resilienz- und Selbstmanagementtechniken für Fachpersonen und Angehörige werden eingeübt. Konzepte der Neuen Autorität als Teil einer präsenzorientierten Begleitungs- und Beziehungsarbeit werden eingehend behandelt.

SG 7 (15 ECTS)
Masterarbeit

- Eine Masterarbeit mit Beratung und Unterstützung zu einem studiengangsrelevanten Thema erarbeiten

4. Zulassungskriterien

- Eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) oder gleichwertiger Abschluss (z.B. Tertiär B)
  oder
- Vorqualifikation über Certificate of Advanced Studies CAS, Diploma of Advanced Studies DAS oder Master of Advanced Studies MAS in ähnlichen Themenbereichen
  oder
- Vergleichbarer ausländischer Abschluss
- Führungserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung
- Ausgesprochenes Interesse an erfahrungsorientiertem Lernen

Die Aufnahme in den akademischen Studiengang obliegt der Veranstalterin. Eine «sur dossier» Beurteilung findet im Einzelfall statt.

5. Inhalt

SG 1 - CAS Grundlagen Psychologie für Betriebs-, Gesundheits- und Sozialwissenschaften

Modul 1 3 Tage	Grundlagen der Psychologie • Einführung in die Psychologie: Definitionen, Geschichte, Anwendungsfelder • Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Gedächtnis und Lernen • Grundlagen der Arbeits- und Organisationspsychologie • Motivation und Emotion (Arbeitsmotivation, Flow, Burnout-Anzeichen) • Persönlichkeitspsychologie (z. B. Big Five, Selbstkonzept im Berufsleben) • Stress und Coping: Theorien & Praxis • Ausgewählte Themen der klinischen Psychologie – Stress, Burnout, Depression • Neurobiologische Aspekte (Stressreaktion, Emotionsregulation) • Transfer in die Arbeitswelt: psychologische Grundbedürfnisse in Organisationen
Modul 2 3 Tage	Arbeits- und Organisationspsychologie • Zentrale Fragestellungen und Einführung • Historische Entwicklung (Taylorismus → Human-Relations → moderne Ansätze) • Motivationstheorien (Maslow, Herzberg, McClelland, Vroom/Expectancy Theory, Selbstbestimmungstheorie) • Intrinsische vs. extrinsische Motivation • Motivationsdiagnose & Motivation durch Arbeitsgestaltung • Bedeutung von Persönlichkeit (Big Five, Dark Triad Vorsicht, Stärkenfokus) • Berufliche Passung (Person-Job / Person-Organization Fit) • Werte & Einstellungen (Organisationales Commitment, Arbeitszufriedenheit)
Modul 3 3 Tage	Wirtschaftspsychologie • Entscheidungspsychologie (Biases, Heuristiken im Management) • Konsumenten- und Werbepsychologie: Wahrnehmung und Verhalten • Kaufentscheidungen und Konsumverhalten • Werbewirkung und Markenpsychologie • Preispsychologie • Customer Experience und Kundenzufriedenheit • Neuromarketing
Modul 4 3 Tage	Verbale und nonverbale Kommunikation • Grundlagen der Kommunikation (Shannon-Weaver, Watzlawick, Schulz von Thun) • Gesprächsführungstechniken, aktives Zuhören, Paraphrasieren • Körpersprache, Mimik, Gestik erkennen und nutzen • Kommunikation in Konflikten und Stresssituationen • Digitale Kommunikation und Medieneffekte

	• Kommunikation in hierarchischen Kontexten • Interkulturelle Aspekte der Kommunikation
Modul 5 3 Tage	Konfliktmanagement • Konflikttheorie: Arten und Dynamiken • Eskalationsstufen nach Glasl • Konfliktlösungsstrategien (kooperativ, konfrontativ) • Mediation & Verhandlungstechniken • Emotionen im Konflikt • Praxisübungen: Rollenspiele und Fallanalysen

SG 2 – CAS Leadership für Führungsfachpersonen

Tag 1	Einführung in den Lehrgang, Zielsetzung und Erwartungen • Was ist Leadership-Coaching? Abgrenzung zu anderen Coaching-Ansätzen • Die Rolle und Haltung von Führungskräften • Selbstreflexion als Führungskraft: Werte, Glaubenssätze & Mindset • Emotionale Intelligenz und Selbstregulation: die Kunst der bewussten Führung • Resilienz und Stressmanagement für Führungskräfte: mit innerer Stärke durch Herausforderungen
Tag 2	Kommunikation auf allen Ebenen und lösungsorientierte Gesprächsführung • Kommunikation auf verschiedenen Ebenen • Wie gebe ich einen Auftrag? Bringschuld vs. Holschuld • Systemische & lösungsorientierte Gesprächsführung • Aktives Zuhören, gezielte Fragetechniken & Feedbackkultur • Körpersprache als Werkzeug der Führung
Tag 3	Konfliktmanagement und schwierige Gespräche führen • Konfliktdynamiken in Unternehmen erkennen • Systemisches Konfliktmanagement: Analyse & Lösungsansätze • Deeskalation & Mediationstechniken • Umgang mit Widerständen und schwierigen Mitarbeitenden • Schwierige Gespräche souverän führen
Tag 4	Einführung in das Psychografie-Modell • Einblick in die Psychografie • Neuropsychologische Erkenntnisse in der Stressbewältigung • Das Gefühlszentrum - das limbische System • Fallen der Persönlichkeiten • Fallenverhalten der 9 Untertypen • Fragen an den Kunden zur Typenbestimmung

Tag 5	Vertiefung und Typenbestimmung • Das Erreichen von Zielen • Der Prozess der Entdeckung • Intuitives Verhalten in Beziehungen • Das tragisch-komische Fallen-Verhalten • Die neun Aspekte im Autonomie-Training: Fallen-Verhalten und autonomes Verhalten • Bedeutung von Fixierung, Verfälschung und Vernachlässigung für die einzelnen Typen • Fallen-Dreiecke der Untertypen • Charismatischen Fähigkeiten • Die neun Kompetenzprozesse der Untertypen Psychografie und Beziehungen • Häufig gestellte Fragen (FAQs) • Wie Psychografie in Beziehungskonstellationen wirkt • Der Einsatz von Psychografie am Arbeitsplatz • Typologische Stärken und Schwächen von Führungskräften • Das zentrale Lernziel: Kommunikationsebenen • Das Coaching-Konzept
Tag 6	Antimobbing • Woher kommt der Begriff «Mobbing»? • Was genau gilt als Mobbing? • Welche Arten von Mobbing gibt es? • Erste Anzeichen • Wer genau ist gefährdet? Ein typisches «Opferprofil» • Ein typisches «Täterprofil» • Wer sind die Mitläufer • Mobbing in der Schule • Mobbing am Arbeitsplatz • Rechtliche Grundlagen • Erlernen Sie zahlreiche Tools, welche sich im Anti-Mobbing-Coaching bei Betroffenen aller Altersstufen besonders gut eignen
Tag 7	Führungskompetenz und Motivationstechniken • Unterschiedliche Führungsstile & deren Wirkung • Führung zwischen Hierarchie & Agilität • Wie motiviere ich unterschiedliche Persönlichkeitestypen? • Leistungsdruck & Erwartungen managen • Selbstmotivation als Führungskraft – Die Basis für inspirierende Führung

Tag 8	Team- und Organisationsentwiklung • Gruppendynamik und Teamentwicklung • Teambuilding: Erfolgsfaktoren & Stolpersteine • Unternehmenskultur & Werteorientierung in Unternehmen • Agiles Führen – Flexibilität als Erfolgsfaktor • Praxisbeispiele aus unterschiedlichen Branchen
Tag 9	Erfolg, im Beruf oder im persönlichen Bereich, kommt von innen, aus der Resilienz • Das Modell «die 7 Säulen der Resilienz» • Haupterkenntnisse • Leitfragen • Was ist Resilienz? • Die Psychosynthese zur Förderung der Resilienz • Roberto Assagioli – Pionier der transpersonalen Psychologie • Roberto Assagiolis Handbuch der Psychosynthese • Die Struktur des Menschen - das «Ei-Modell» • Das tiefere Unbewusste umfasst: • Das mittlere Unbewusste • Das höhere Unbewusste oder Überbewusste • Das Bewusstseinsfeld • Das «Ich» oder bewusste Selbst • Das höhere (transpersonale) Selbst • Das kollektive Unbewusste
Tag 10	Einblick in die eigene Resilienz gewinnen • Resilienz als Prozess • Resilienz als Persönlichkeitseigenschaft oder Fähigkeit • Resilienzfaktoren • Einflussfaktoren für personen- und gruppenspezifische Resilienz • Resilienz und psychische Gesundheit • Bedeutung von Erinnerungsveränderung für Resilienz und Traumata • Möglichkeiten kindliche Resilienz zu fördern • Disidentifikationsübung

Tag 11	Erfolg, im Beruf oder im persönlichen Bereich, kommt von innen
	• Was ist ein Problem, wann wird eine Situation für uns zum Problem?
	• Was ist Stress, wie geraten wir in Stress?
	• Die 4 Phasen, wie ein Burnout entsteht
	  • Die Alarmphase
	  • Die Widerstandsphase
	  • Die Erschöpfungsphase
	  • Der Rückzug
	• Der (fehlende) Dialog mit sich selber
	• Die alten Programme und warum sie so stabil sind
	• Die 6 entscheidenden Lebensbereiche – Macht der inneren Realitäten

	• Der fehlende Umgang mit Emotionen – Menschen mit Burnout haben kein Ventil
	  • Was kann man dagegen tun?
	  • Was kann ein Unternehmen für die Mitarbeitenden tun?
	  • Was kann die Partnerschaft tun? Wo liegen die Gefahren für die Partnerperson?
	  • Was können Betroffene selber tun?
	• Erstellen Sie Ihr persönliches Stressprofil
	  • Die Alarmphase
	  • Die Widerstandsphase
	  • Die Erschöpfungsphase
	  • Der Rückzug
	• Analyse Ihres Konfliktverhaltens anhand des Käfermodells
	• Zwölf Richtlinien für die Aufrechterhaltung Ihrer Leistungsfähigkeit und Gesundheit
	• Unternehmenskultur: Eine gute Atmosphäre ist Voraussetzung für Gesundheit.

Tag 12	Einblick in die eigene Krankheit gewinnen • Was ist Burnout: Symptombeschreibungen • Zeitlicher Verlauf uns Auswirkungen auf das Umfeld • Welche Burnout-Auslöser gibt es? • Erklärungsmodelle zur Entstehung von Depressionen • Verhaltensanalyse: Ausgangspunkt der Begleitung in Coaching und Beratung • Lebensmottos und Schemata • Annäherungsziele und Vermeidungsziele • Behandlung von Burnout auf gedanklicher Ebene • Burnout auf emotionaler Ebene • Wechselwirkung Gedanken – Emotionen • Das A-B-C Modell • Die Spaltentechnik • Präventive Massnahmen gegen Burnout, Zeitmanagement und persönliche Ressourcen • Achtsamkeit und Anleitung zu Achtsamkeitsübungen • Sinn- und Wertfragen • Zusammenfassung aller Module • Anzeichen von Überforderung • Identifikation von Stresssignalen • Anleitung zur Erstellung eines persönlichen Notfallplanes
Tag 13	Coaching in Veränderungsprozessen • Grundlagen des Change-Management • Emotionale Reaktionen auf Veränderung verstehen und begleiten

	• Widerstände im Team erkennen & auflösen • Führung in Krisenzeiten: Chancen & Risiken • Strategien zur erfolgreichen Umsetzung von Veränderungen
Tag 14	Ethik und Verantwortung im Leadership • Überblick über grundlegende ethische Prinzipien in der Führung • Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden & Unternehmen • Reflexion des eigenen Führungsstils
Tag 15	Praxis-Transfer und Supervision • Praxisfälle und Reflexion von Coaching-Prozessen • Supervision und Peer-Coaching

SG 3 - CAS Management

Modul 1 3 Tage	Projektmanagement • Projektdefinition, Lebenszyklus, Rollen • Zieldefinition & Scope Management • Methoden: Wasserfall, agil, hybrid • Tools: Projektstrukturplan, Gantt, Kanban • Projektkommunikation und Stakeholdermanagement
Modul 2 3 Tage	Prozessmanagement • Grundlagen: Prozessarten, Prozesshierarchie • Geschäftsprozessmodellierung (BPMN, Swimlanes) • Prozessanalyse & -optimierung (Lean, Kaizen) • Kennzahlen und Qualitätssicherung • Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
Modul 3 3 Tage	Finanzmanagement • Grundlagen: Bilanz, Erfolgsrechnung, Cashflow • Kostenrechnung und Budgetierung • Investitionsrechnung & Rentabilitätsanalysen • Liquiditätsplanung und -kontrolle • Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung • Grundlagen der Finanzierung (inkl. Fördermittel und Investorenkommunikation)
Modul 4 3 Tage	Marketing und Vertrieb • Wandel vom Produkt- zum Kundenfokus: Customer Centricity • Zielgruppenanalyse & Marktsegmentierung • Demografische, psychografische und verhaltensbasierte Segmentierung • Empathy Map & Customer Journey Mapping • Positionierung & Unique Value Proposition • Kommunikationsstrategie & Online-Marketing

	• USP vs. UVP – was wirkt beim Kunden? • Markenidentitäten • Vertriebspraxis & Sales-Funnel • Vertriebsstufen: Lead – Opportunity – Abschluss – After Sales • Akquisewege: Direktvertrieb, Networking, Empfehlungsmarketing
Modul 5 3 Tage	Businessplanerstellung • Aufbau eines Businessplans (Executive Summary bis Finanzplan) • Marktanalyse, SWOT, Zielgruppenbestimmung • Value Proposition & Geschäftsmodell (Canvas) • Umsetzungsplanung und Risikoanalyse • Präsentation und Verteidigung des Plans
Modul 6 inkludiert	Einführung wissenschaftliches Arbeiten • Struktur und Aufbau wissenschaftlicher Texte • Zitierregeln (APA), Plagiate vermeiden • Literaturrecherche und Quellenbewertung • Argumentationslogik und roter Faden • Schreibprozess und Zeitplanung

SG 4 – DAS Betriebliche/r MentorIn

Modul 1 10 Tage	Systemisch-lösungsorientiertes Coaching • Selbsterkenntnis erfahren o Konstruktivismus o Coaching Grundhaltung o Pacen o Menschenkenntnis o Psychosoziale Neuorientierung o Tools • Selbstentwicklung erwirken o Lösungsorientierte Ansatz • Selbstverantwortung erleben o Systemische Ansatz • Autonomietraining o Resilienz, Selbstregulation, Autonomie • Burnout und Kommunikation o Burnoutprävention und -begleitung o Kommunikation n Konfliktsituationen o Gesprächsführung

Modul 2 5 Tage	Prozessorientiertes Coaching • Einführung – Erwartungsklärung und Contracting • Das Berufsbild, Definitionen, Abgrenzung, Beziehungsgestaltung und Rollengestaltung • Mein Menschenbild • Methoden im Mentoring: Theorie und Praxis • Herausforderungen in der organisationsinternen Beratungsrolle • Prozessorientiertes Coaching im betrieblichen Mentoring • Lernen Sie, einen ganzen Prozess zu planen, durchzuführen und zu evaluieren
	Reflexionszeiten in der Gruppe
Modul 3 6 Tage	Vertiefung Prüfungssimulation • Ethik, Gender und Diversity, Interkulturalität o Wertehaltungen o Genderaspekte, interkulturelle Teams – Vor- und Nachteile, was gilt es zu beachten o Verantwortung und Umgang mit Macht in der Beratung • Methodik im Mentoring o Vertiefung von bewährten Methoden o Reflexionskompetenz o Praktische Übungen • Mein Beratungsstil o Typologiefragen: mein Beratungsstil und Kundentypologien o Grundkräfte in der Beratung o Nichtwissen als Kompetenz o Fragen klären betr. Anforderungen an die Prüfung: mündlich und schriftlich
Modul 4 9 Tage	Case Management – ganzheitliche Fallführung • Einführung in den Lehrgang «Ganzheitliche Fallführung im Sinne des Case Managements» o Selbstverständnis und Organisation des Lernens (inkl. E-Learning/Hybridunterricht) o Einführung in zahlreiche Fallstudien, die während des gesamten Lehrganges prozessorientiert entwickelt werden o Einführung in das Konzept des Case Managements • Methodik des Case Managements o Methoden des Case Managements (Intake, Triagierung, Koordination, Netzwerkarbeit) o Systematische Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten o Lösungs- und ressourcenorientierte Gesprächsführung o Phasen und Schritte des Fallmanagements: Intake, Assessment, Serviceplanung, o Linking, Monitoring, Re-Assessment, Evaluation, Fallabschluss o Kontrakte: Entwicklung zielorientierter Handlungspläne

	○ Rollen und Rollenklärung ○ Datenschutz und Berichtwesen ○ Netzwerk- und Ressourcenanalyse ○ Fallstudienbeispiele ○ Methodik des Prozessmanagements ○ Mögliche Vorteile und Grenzen des Case-Management-Konzeptes • Case Management, Organisation und Fallsteuerung ○ Schwerpunkt 1: Fallführung – Komplexität und Organisation ○ Schwerpunkt 2: Informatische Grundlagen der Fallsteuerung; Datenschutz und Privacy im Case Management • Case Management Public ○ Fallbezogene Kooperation zwischen öffentlichen Diensten, Unternehmen und ○ Gesundheitsbereich ○ Ausgangsperspektive öffentliche Dienste ○ Case Managment im öffentlich-rechtlichen Bereich des Sozialwesens ○ Schnittstellenthematik Public – Business-Health • Case Management Business ○ Fallbezogene Kooperation zwischen öffentlichen Diensten, Unternehmen und ○ Gesundheitsbereich ○ Ausgangsperspektive Betriebliche Sozialarbeit, betriebliches Case Management ○ Schnittstellenthematik Public – Business-Health

SG 5 – CAS Beratung, Resilienz und Positive Psychologie

Modul 1 3 Tage	Positive Psychologie, Resilienz und Achtsamkeit im betrieblichen und sozialpädagogischen Kontext Dieses Modul führt in die theoretischen Grundlagen und praktischen Anwendungen der Positiven Psychologie ein. Resilienzförderung, achtsamkeitsbasierte Methoden und ressourcenorientierte Ansätze werden mit Bezug zur betrieblichen und sozialpädagogischen Praxis vermittelt. Die Teilnehmenden lernen, wie sie Kinder, Jugendliche und Familien in herausfordernden Lebenssituationen stärken und in ihrer Entwicklung unterstützen können. Kompetenzen: Anwendung von Konzepten der Positiven Psychologie, Entwicklung von Resilienzstrategien, Integration achtsamkeitsbasierter Methoden in den Berufsalltag.
Modul 2 8 Tage	Coaching Im Zentrum dieses umfangreichen Moduls steht die Einführung in die Grundlagen und Methoden des Coachings. Die Teilnehmenden erlernen Gesprächsführungstechniken, Fragetechniken und Interventionsmethoden zur individuellen Begleitung und Entwicklung von Klient:innen. Praxisübungen und Rollenspiele unterstützen die Umsetzung. Besonderer Fokus liegt auf Coaching im sozialpädagogischen Kontext, z. B. zur Stärkung von Selbstwirksamkeit, Motivation und Problemlösungsfähigkeiten.

	Kompetenzen: Strukturierung und Durchführung von Coachingprozessen, Einsatz lösungs- und ressourcenorientierter Methoden, Reflexion der eigenen Haltung als Coach.
Modul 3 4 Tage	**Supervision und Kollegiale Beratung** Dieses Modul vermittelt Grundlagen und Formate von Supervision und kollegialer Beratung und erklärt die Unterschiede beider Ansätze. Die Teilnehmenden lernen, wie Reflexionsprozesse zur Qualitätssicherung und Professionalisierung beitragen. Neben theoretischen Inputs stehen praktische Übungssettings im Vordergrund, in denen die Teilnehmenden selbst Supervisions- und Beratungsprozesse erproben. **Kompetenzen**: Anwendung kollegialer Beratungsmodelle, Nutzung von Supervision zur Reflexion beruflicher Praxis, Förderung kooperativer Lern- und Unterstützungsprozesse.

SG 6 – CAS Begleitung von Menschen mit psychischen Störungen PLI®

Modul 1 3 Tage	**Grundlagen psychischer Störungen und Neurodivergenz** • Einführung in ICD-10 und Ausblick auf ICD-11, DSM-5 • Neurodivergenz: ADHS, Autismus-Spektrum-Störungen (ASS) und neurologische Besonderheiten • Psychiatrische Störungsbilder • Symptome und Auswirkungen im Alltag und im institutionellen Kontext • Differenzialdiagnosen, Komorbiditäten, pharmakologische Grundlagen
Modul 2 2 Tage	**Neurobiologische Grundlagen** • Grundlagen der Anatomie und Funktionen des Nervensystems • Das autonome Nervensystem: Sympathikus, Parasympathikus, polyvagales Nervensystem • Stressreaktionen des Körpers und deren Auswirkungen auf Verhalten • Zusammenhang zwischen Nervensystem und psychischen Erkrankungen
Modul 3 2 Tage	**Trauma und seine Auswirkungen** • Formen von Traumata: Entwicklungstrauma, systemische und transgenerationale Traumata • Traumadynamiken: PTBS, Dissoziation, somatische Folgen • Wiederkehrende Muster und Wege zur Stabilisierung • Praktische Ansätze zur Begleitung traumatisierter Menschen
Modul 4 2 Tage	**Stressmanagement & Burnout-Prävention** • Mechanismen von Stress: Akuter vs. chronischer Stress • Burnout in helfenden Berufen: Erkennen und vorbeugen • Resilienzförderung: Strategien zur Selbstregulation • Praktische Stressbewältigungsmethoden für den Alltag

Modul 5 2 Tage	Beziehungsarbeit und ethische Prinzipien • Wertebasierte Beziehungsarbeit: Respekt, Geduld und Wertschätzung • Ethische Grundlagen in der Begleitung von Menschen mit psychischen Erkrankungen • Beziehungsdynamiken in herausfordernden Kontexten • Integration von Ansätzen der Neuen Autorität: Präsenz, Klarheit und konstruktive Beziehungsgestaltung
Modul 6 2 Tage	Krisenintervention und praktische Werkzeuge • Erkennen von Krisen und deeskalierende Kommunikation • Notfallmanagement: Umgang mit suizidalen Krisen und akuten psychischen Ausnahmezuständen • Gesprächsführung in Krisensituationen, Rollenspiele und Praxisübungen • Systemische Ansätze zur Konflikt- und Krisenbewältigung
Modul 7 2 Tage	Selbstmanagement und Abschluss • Selbstreflexion und Supervision: Eigene Haltung und Rolle reflektieren • Abgrenzung und Selbstfürsorge in der Begleitung • Fallbesprechungen: Transfer des Gelernten in den Praxisalltag • Abschlusskolloquium mit Präsentation von Praxisprojekten

SG 7 – Masterarbeit

- Eigenständige Problemformulierung und Problemlösung
- Anwendung wissenschaftlicher Methoden
- Empirische oder theoriebasierte Untersuchung
- Kritische Reflexion und Transfer in den Beruf
- Schriftliche Arbeit + Präsentation (Verteidigung)

Mit der Erarbeitung der Masterarbeit kann bereits während des Studiengangs begonnen werden. Die späteste Abgabe ist vier Monate nach Beendigung des letzten Lehrgangs. Die Erarbeitung der Masterarbeit wird von der Studienleitung eng begleitet.

6. Durchführung

Der MBA Studiengang findet asynchron online statt. Arbeits- und Chatgruppen werden für Übungen gebildet. Die Dozierenden betreuen jeden Teilnehmenden persönlich mündlich und schriftlich.

7. Titel

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmenden ein Diplom über:

MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®

8. Kosten

MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®

SG 1 – CAS Grundl. Psychologie für Betriebs-, Gesundheits- und Sozialw.	CHF	6’590.00
SG 2 – CAS Leadership für Führungsfachpersonen	CHF	6’590.00
SG 3 – CAS Management	CHF	6’590.00
SG 4 – DAS Betriebliche/r MentorIn mit eidg. FA + CM	CHF	12’650.00
./. Bundessubvention 50% bei Prüfungsabsolvierung (ohne CM / 100%- CHF 10'700.00)	CHF	- 5’350.00
SG 5 – CAS Beratung, Resilienz und Positive Psychologie	CHF	6'590.00
SG 6 – CAS Begleitung von Menschen mit psychischen Störungen	CHF	6'590.00
SG 7 – MAS Masterarbeit, Unterrichtsmaterial, Prüfung	CHF	2'880.00
TOTAL SG 1,2,3,4,7 / 90 ECTS	**CHF**	**29’950.00**
TOTAL SG 1,2,3,5,6,7 / 90 ECTS	**CHF**	**35'830.00**
Prüfungskosten für eidg. FA Betriebliche/r MentorIn	CHF	2’250.00

SG 1-6 können auch einzeln als CAS/DAS abgeschlossen werden!

Bundessubvention 50 % CHF 5'350.00
(bei Prüfungsabsolvierung eidg. FA Betriebliche/r MentorIn)

Seit Februar 2017 ist diese Ausbildung zudem vom schweizerischen Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI), anerkannt als subventionsberechtiger Vorbereitungskurs zur Prüfung zur/m «Betrieblichen MentorIn» mit eidgenössichem Fachausweis» – (50% Subjektfinanzierung).
Den Antrag für Bundessubventionen stellen die Studierenden direkt beim Bund.

9. Anmeldeformular

MBA Wirstschaftspsychologie & Leadership PLI®

Anrede ☐ Herr ☐ Frau ☐ Keine ☐ Andere/Divers

Name .....

Vorname .....

Strasse, Nr. .....

PLZ, Wohnort .....

Heimatort .....

Telefon, Handy .....

E-Mail .....

Geburtsdatum .....

Beruf, Tätigkeit .....

☐	**MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®** / SG 1,2,3,4,7	90 Tage	CHF 29’950.00
☐	**MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®** / SG 1,2,3,5,6,7	90 Tage	CHF 35’830.00
☐	**CAS Grundlagen Psychologie für Betriebs-, Gesundheits- und Sozialw.**	15 Tage	CHF 6'950.00
☐	**CAS Leadership für Führungfachpersonen PLI®**	15 Tage	CHF 6’950.00
☐	**CAS Management PLI®**	15 Tage	CHF 6’950.00
☐	**DAS Betrieblichem Mentoring PLI® inkl. CM**	30 Tage	CHF 12’650.00
☐	**CAS Beratung, Resilienz und Positive Psychologie**	15 Tage	CHF 6'950.00
☐	**CAS Begleitung von Menschen mit psychischen Störungen**	15 Tage	CHF 6'950.00

Datum ..... Unterschrift.....

Bestätigung Vertragsverhältnis Auftragnehmer:

Datum: ..... Unterschrift: Praxis für Lösungs-Impulse AG, Luterbach

Bitte senden Sie das Anmeldeformular vollständig ausgefüllt zurück an:

- Praxis für Lösungs-Impulse AG, Industriestrasse 30b, 4542 Luterbach oder an info@loesungs-impulse.ch

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden: ……