



# PRAXIS FÜR LÖSUNGS-IMPULSE AG

MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®

**eduPROVED**  
further education radar



**VPT.**  
SCHWEIZER DACHVERBAND  
PERSÖNLICHKEITSTRaining

**BERUFS  
PRÜFUNG  
BETRIEBLICHE  
MENTORIN  
BETRIEBLICHER  
MENTOR**



**ANGEBOTE FÜR  
FIRMEN**

## Inhaltsverzeichnis:

1. Einleitung .....	3
1.1 Vorteile für Kader- und Führungskräfte .....	3
1.2 Aufbau MBA-Studiengang .....	4
2. Zielgruppe .....	4
3. Lernziele .....	4
4. Zulassungskriterien .....	6
5. Inhalt .....	7
6. Durchführungsdaten .....	13
7. Durchführungsorte .....	14
8. Titel .....	14
9. Kosten .....	14
10. Anmeldeformular .....	15

# 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 Lehrgang 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

### **Kurs 1 – Psychologie (15 ECTS)**

Verständnis menschlichen Verhaltens im Arbeitskontext, Kommunikationsfähigkeit und Konfliktkompetenz.

### **Kurs 2 – Leadership (15 ECTS)**

Entwicklung eines reflektierten, gesundheitsorientierten Führungsstils – mit Fokus auf Selbstführung, Resilienz und Teamentwicklung.

### **Kurs 3 – Management (15 ECTS)**

Fundierte Kenntnisse in Projekt-, Prozess- und Finanzmanagement sowie strategische Steuerung von Organisationen.

### **Kurs 4 – Betriebliche/r MentorIn (30 ECTS)**

Förderung beraterischer und prozessorientierter Kompetenzen zur Unterstützung von Mitarbeitenden in anspruchsvollen beruflichen Situationen.

### **Kurs 5 – Masterarbeit (15 ECTS)**

Wissenschaftlich fundierte Bearbeitung einer praxisrelevanten Fragestellung mit dem Ziel, theoretisches Wissen anwendungsbezogen zu vertiefen und eigenständig Lösungen zu entwickeln.

## 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-Lehrgang 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.

## Kurs 1 - Psychologie

- 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

## Kurs 2 - Leadership

- Selbstführungskompetenz durch Achtsamkeit 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

## Kurs 3 - 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

## Kurs 4 – 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.

#### Kurs 5 - Masterarbeit

- Eine Masterarbeit mit Beratung und Unterstützung zu einem lehrgangsrelevanten 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 Lehrgang obliegt der Veranstalterin. Eine «sur dossier» Beurteilung findet im Einzelfall statt.

## 5. Inhalt

### Kurs 1 - Psychologie

<b>Modul 1</b>	<b>Grundlagen der Psychologie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in die Psychologie: Definitionen, Geschichte, Anwendungsfelder</li> <li>• Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Gedächtnis und Lernen</li> <li>• Grundlagen der Arbeits- und Organisationspsychologie</li> <li>• Motivation und Emotion (Arbeitsmotivation, Flow, Burnout-Anzeichen)</li> <li>• Persönlichkeitspsychologie (z. B. Big Five, Selbstkonzept im Berufsleben)</li> <li>• Stress und Coping: Theorien &amp; Praxis</li> <li>• Ausgewählte Themen der klinischen Psychologie – Stress, Burnout, Depression</li> <li>• Neurobiologische Aspekte (Stressreaktion, Emotionsregulation)</li> <li>• Transfer in die Arbeitswelt: psychologische Grundbedürfnisse in Organisationen</li> </ul>
<b>Modul 2</b>	<b>Wirtschaftspsychologie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entscheidungspsychologie (Biases, Heuristiken im Management)</li> <li>• Konsumenten- und Werbepsychologie: Wahrnehmung und Verhalten</li> <li>• Kaufentscheidungen und Konsumverhalten</li> <li>• Werbewirkung und Markenpsychologie</li> <li>• Preispsychologie</li> <li>• Customer Experience und Kundenzufriedenheit</li> <li>• Neuromarketing</li> </ul>
<b>Modul 3</b>	<b>Verbale und nonverbale Kommunikation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen der Kommunikation (Shannon-Weaver, Watzlawick, Schulz von Thun)</li> <li>• Gesprächsführungstechniken, aktives Zuhören, Paraphrasieren</li> <li>• Körpersprache, Mimik, Gestik erkennen und nutzen</li> <li>• Kommunikation in Konflikten und Stresssituationen</li> <li>• Digitale Kommunikation und Medieneffekte</li> <li>• Kommunikation in hierarchischen Kontexten</li> <li>• Interkulturelle Aspekte der Kommunikation</li> </ul>
<b>Modul 4</b>	<b>Konfliktmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konflikttheorie: Arten und Dynamiken</li> <li>• Eskalationsstufen nach Glasl</li> <li>• Konfliktlösungsstrategien (kooperativ, konfrontativ)</li> <li>• Mediation &amp; Verhandlungstechniken</li> <li>• Emotionen im Konflikt</li> <li>• Praxisübungen: Rollenspiele und Fallanalysen</li> </ul>

## Kurs 2 - Leadership

<b>Modul 1</b>	<b>Achtsamkeit</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen der Achtsamkeitspsychologie und -philosophie</li> <li>• Praktische Übungen: Body Scan, Atemmeditation, Journaling</li> <li>• Tugendethik</li> </ul>
<b>Modul 2</b>	<b>Resilienz &amp; Positive Psychologie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen der Resilienzforschung (z. B. Salutogenese, Schutzfaktoren)</li> <li>• Positivpsychologische Interventionen: Stärken, Dankbarkeit, Sinn</li> <li>• Resiliente Teams und Organisationen: Kultur, Strukturen, Führung</li> <li>• Aufbau individueller Resilienzstrategien</li> <li>• Lösungsfokussiertes Denken und Handeln</li> </ul>
<b>Modul 3</b>	<b>Selbstmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Self-Leadership</li> <li>• Achtsamkeit in der Führung</li> <li>• Interessierte Selbstgefährdung</li> <li>• Delegation und Selbstentlastung</li> <li>• Simplify your life</li> <li>• Einsatz verschiedener Modelle : Komfortzonenmodell, Eisenhower Matrix, DISG Modell</li> <li>• Zeitmanagement-Techniken: Pomodoro, Time-Boxing, Tagesplanung mit Fokuszeiten</li> <li>• Umgang mit digitalen Tools (ToDo-Apps, Kalenderpflege, digitale Detox)</li> <li>• Effektivität &amp; Effizienz</li> <li>• Coaching</li> </ul>
<b>Modul 4</b>	<b>Stressmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stressmodelle: Lazarus, Selye, Job-Demand-Control-Modell</li> <li>• Stressdiagnostik (Selbst- und Fremdwahrnehmung)</li> <li>• Strategien: Zeitmanagement, Pausenkultur, Delegation</li> <li>• Psychohygiene für Führungskräfte</li> <li>• Prävention von Erschöpfung/Burnout im Team</li> </ul>
<b>Modul 5</b>	<b>Führungsstile und Changeprozesse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klassische &amp; moderne Führungsstile (transformational, agil, situativ)</li> <li>• Werteorientierte Führung und Führungsethik</li> <li>• Change Management erfolgreich planen und umsetzen</li> <li>• Führen als Coach</li> </ul>
<b>Modul 6</b>	<b>Teamentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Phasen der Teamentwicklung (Tuckman)</li> <li>• Rollen im Team (z. B. Belbin-Modell)</li> <li>• Flowerlebnisse und Teamzusammenhalt</li> <li>• Interventionen bei Teamkonflikten</li> <li>• Diversity und psychologische Sicherheit</li> </ul>

## Kurs 3 - Management

<b>Modul 1</b>	<b>Projektmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektdefinition, Lebenszyklus, Rollen</li> <li>• Zieldefinition &amp; Scope Management</li> <li>• Methoden: Wasserfall, agil, hybrid</li> <li>• Tools: Projektstrukturplan, Gantt, Kanban</li> <li>• Projektkommunikation und Stakeholdermanagement</li> </ul>
<b>Modul 2</b>	<b>Prozessmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen: Prozessarten, Prozesshierarchie</li> <li>• Geschäftsprozessmodellierung (BPMN, Swimlanes)</li> <li>• Prozessanalyse &amp; -optimierung (Lean, Kaizen)</li> <li>• Kennzahlen und Qualitätssicherung</li> <li>• Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)</li> </ul>
<b>Modul 3</b>	<b>Finanzmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen: Bilanz, Erfolgsrechnung, Cashflow</li> <li>• Kostenrechnung und Budgetierung</li> <li>• Investitionsrechnung &amp; Rentabilitätsanalysen</li> <li>• Liquiditätsplanung und -kontrolle</li> <li>• Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung</li> <li>• Grundlagen der Finanzierung (inkl. Fördermittel und Investorenkommunikation)</li> </ul>
<b>Modul 4</b>	<b>Marketing und Vertrieb</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wandel vom Produkt- zum Kundenfokus: Customer Centricity</li> <li>• Zielgruppenanalyse &amp; Marktsegmentierung</li> <li>• Demografische, psychografische und verhaltensbasierte Segmentierung</li> <li>• Empathy Map &amp; Customer Journey Mapping</li> <li>• Positionierung &amp; Unique Value Proposition</li> <li>• Kommunikationsstrategie &amp; Online-Marketing</li> <li>• USP vs. UVP – was wirkt beim Kunden?</li> <li>• Markenidentitäten</li> <li>• Vertriebspraxis &amp; Sales-Funnel</li> <li>• Vertriebsstufen: Lead – Opportunity – Abschluss – After Sales</li> <li>• Akquisewege: Direktvertrieb, Networking, Empfehlungsmarketing</li> </ul>
<b>Modul 5</b>	<b>Businessplanerstellung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau eines Businessplans (Executive Summary bis Finanzplan)</li> <li>• Marktanalyse, SWOT, Zielgruppenbestimmung</li> <li>• Value Proposition &amp; Geschäftsmodell (Canvas)</li> <li>• Umsetzungsplanung und Risikoanalyse</li> <li>• Präsentation und Verteidigung des Plans</li> </ul>

<b>Modul 6</b>	<b>Einführung wissenschaftliches Arbeiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur und Aufbau wissenschaftlicher Texte</li> <li>• Zitierregeln (APA), Plagiate vermeiden</li> <li>• Literaturrecherche und Quellenbewertung</li> <li>• Argumentationslogik und roter Faden</li> <li>• Schreibprozess und Zeitplanung</li> </ul>
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### Kurs 4 – Betriebliche/r MentorIn

<b>Modul 1</b>	<b>Systemisch-lösungsorientiertes Coaching</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Selbsterkenntnis erfahren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Konstruktivismus</li> <li>○ Coaching Grundhaltung</li> <li>○ Pacen</li> <li>○ Menschenkenntnis</li> <li>○ Psychosoziale Neuorientierung</li> <li>○ Tools</li> </ul> </li> <li>• <b>Selbstentwicklung erwirken</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lösungsorientierte Ansatz</li> </ul> </li> <li>• <b>Selbstverantwortung erleben</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Systemische Ansatz</li> </ul> </li> <li>• <b>Autonomietraining</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Resilienz, Selbstregulation, Autonomie</li> </ul> </li> <li>• <b>Burnout und Kommunikation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Burnoutprävention und -begleitung</li> <li>○ Kommunikation n Konfliktsituationen</li> <li>○ Gesprächsführung</li> </ul> </li> </ul>
<b>Modul 2</b>	<b>Prozessorientiertes Coaching</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung – Erwartungskklärung und Contracting</li> <li>• Das Berufsbild, Definitionen, Abgrenzung, Beziehungsgestaltung und Rollengestaltung</li> <li>• Mein Menschenbild</li> <li>• Methoden im Mentoring: Theorie und Praxis</li> <li>• Herausforderungen in der organisationsinternen Beratungsrolle</li> <li>• Prozessorientiertes Coaching im betrieblichen Mentoring</li> <li>• Lernen Sie, einen ganzen Prozess zu planen, durchzuführen und zu evaluieren</li> </ul>
	<b>Reflexionszeiten in der Gruppe</b>

Modul 3	<b>Vertiefung Prüfungssimulation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ethik, Gender und Diversity, Interkulturalität</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Werthaltungen</li> <li>○ Genderaspekte, interkulturelle Teams – Vor- und Nachteile, was gilt es zu beachten</li> <li>○ Verantwortung und Umgang mit Macht in der Beratung</li> </ul> </li> <li>• <b>Methodik im Mentoring</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vertiefung von bewährten Methoden</li> <li>○ Reflexionskompetenz</li> <li>○ Praktische Übungen</li> </ul> </li> <li>• <b>Mein Beratungsstil</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Typologiefragen: mein Beratungsstil und Kundentypologien</li> <li>○ Grundkräfte in der Beratung</li> <li>○ Nichtwissen als Kompetenz</li> <li>○ Fragen klären betr. Anforderungen an die Prüfung: mündlich und schriftlich</li> </ul> </li> </ul>
Modul 4	<b>Case Management – ganzheitliche Fallführung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Einführung in den Lehrgang «Ganzheitliche Fallführung im Sinne des Case Managements»</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Selbstverständnis und Organisation des Lernens (inkl. E-Learning/Hybridunterricht)</li> <li>○ Einführung in zahlreiche Fallstudien, die während des gesamten Lehrganges prozessorientiert entwickelt werden</li> <li>○ Einführung in das Konzept des Case Managements</li> </ul> </li> <li>• <b>Methodik des Case Managements</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Methoden des Case Managements (Intake, Triagierung, Koordination, Netzwerkarbeit)</li> <li>○ Systematische Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten</li> <li>○ Lösungs- und ressourcenorientierte Gesprächsführung</li> <li>○ Phasen und Schritte des Fallmanagements: Intake, Assessment, Serviceplanung,</li> <li>○ Linking, Monitoring, Re-Assessment, Evaluation, Fallabschluss</li> <li>○ Kontrakte: Entwicklung zielorientierter Handlungspläne</li> <li>○ Rollen und Rollenklärung</li> <li>○ Datenschutz und Berichtswesen</li> <li>○ Netzwerk- und Ressourcenanalyse</li> <li>○ Fallstudienbeispiele</li> <li>○ Methodik des Prozessmanagements</li> <li>○ Mögliche Vorteile und Grenzen des Case-Management-Konzeptes</li> </ul> </li> <li>• <b>Case Management, Organisation und Fallsteuerung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Schwerpunkt 1: Fallführung – Komplexität und Organisation</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Schwerpunkt 2: Informatische Grundlagen der Fallsteuerung; Datenschutz und Privacy im Case Management</li> <li>● <b>Case Management Public</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fallbezogene Kooperation zwischen öffentlichen Diensten, Unternehmen und</li> <li>○ Gesundheitsbereich</li> <li>○ Ausgangsperspektive öffentliche Dienste</li> <li>○ Case Management im öffentlich-rechtlichen Bereich des Sozialwesens</li> <li>○ Schnittstellenthematik Public – Business-Health</li> </ul> </li> <li>● <b>Case Management Business</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fallbezogene Kooperation zwischen öffentlichen Diensten, Unternehmen und</li> <li>○ Gesundheitsbereich</li> <li>○ Ausgangsperspektive Betriebliche Sozialarbeit, betriebliches Case Management</li> <li>○ Schnittstellenthematik Public – Business-Health</li> </ul> </li> </ul>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Kurs 5 – Masterarbeit

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Eigenständige Problemformulierung und Problemlösung</li> <li>● Anwendung wissenschaftlicher Methoden</li> <li>● Empirische oder theoriebasierte Untersuchung</li> <li>● Kritische Reflexion und Transfer in den Beruf</li> <li>● Schriftliche Arbeit + Präsentation (Verteidigung)</li> </ul> <p>Mit der Erarbeitung der Masterarbeit kann bereits während des Lehrgangs begonnen werden. Die späteste Abgabe ist vier Monate nach Beendigung des letzten Kurses.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 6. Durchführungsdaten

### Studiengang MBA 1-26

<b>Kurs 1</b> Psychologie	März 26 – Juli 26	<b>120 Stunden</b> <b>Kick off vor Ort</b> (Samstag Mittag – Sonntag Mittag) 14.03.26 / 15.03.26 <b>Hybrid</b> (vor Ort oder per Zoom) 18.04.26 / 19.04.26 11.07.26 / 12.07.26 <b>Zoom-Vorlesungen</b> Montag + Mittwoch abends jeweils von 19.00 – 21.00 Uhr (Termine werden gemeinsam definiert)
<b>Kurs 2</b> Leadership	Sept. 26 – Dez. 26	<b>120 Stunden</b> <b>Kick off vor Ort</b> (Samstag Mittag – Sonntag Mittag) 05.09.26 / 06.09.26 <b>Zoom-Vorlesungen</b> Montag + Mittwoch abends jeweils von 19.00 – 21.00 Uhr (Termine werden gemeinsam definiert)
<b>Kurs 3</b> Management	Jan. 27 – März 27	<b>120 Stunden</b> <b>Präsenz vor Ort</b> (Samstag Mittag – Sonntag Mittag) 20.03.27 / 21.03.27 <b>Zoom-Vorlesungen</b> Montag + Mittwoch abends jeweils von 19.00 – 21.00 Uhr (Termine werden gemeinsam definiert)
<b>Kurs 4</b> Betriebliche/r MentorIn	<b>Modul 1</b> April 27 – Mai 27	<b>60 Stunden</b> <b>Hybrid</b> (vor Ort oder per Zoom / 09:00 – 16:30 Uhr) 05.04.27 / 06.04.27 / 12.04.27 / 13.04.27 / 19.04.27 20.04.27 / 03.05.27 / 04.05.27 / 10.05.27 / 11.05.27
	<b>Modul 2</b> Mai 27 – Juni 27	<b>30 Stunden</b> <b>Hybrid</b> (vor Ort oder per Zoom / 09:00 – 16:30 Uhr) 24.05.27 / 25.05.27 / 31.05.27 / 01.06.27 / 07.06.27
	<b>Reflexionszeiten</b> Juni 27 – Nov. 27	<b>27 Stunden</b> <b>9 Halbtage</b> – davon 6 vor Ort
	<b>Modul 3</b> Dez. 27 – Jan. 28	<b>36 Stunden</b> <b>Hybrid</b> (vor Ort oder per Zoom / 09:00 – 16:30 Uhr) 06.12.27 / 13.12.27 / 03.01.28 / 10.01.28 / 17.01.28 25.01.28
	<b>Modul 4</b> Febr. 27 – März 28	<b>30 Stunden</b> <b>Hybrid</b> (vor Ort oder per Zoom / 09:00 – 16:30 Uhr) 14.02.28 / 21.02.28 / 28.02.28 / 06.03.28 / 13.03.28

## 7. Durchführungsorte

Praxis für Lösungs-Impulse AG

- Tiergartenweg 1, 4710 Balsthal

## 8. Titel

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmenden ein Diplom über:

**MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®**

## 9. Kosten

**MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®**

Kurs 1 – Psychologie	CHF	6'590.00
Kurs 2 – Leadership	CHF	6'590.00
Kurs 3 – Management	CHF	6'590.00
Kurs 4 – 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
MAS Masterarbeit, Unterrichtsmaterial, Prüfung	CHF	<u>2'880.00</u>
<b>TOTAL</b>	<b>CHF</b>	<b>29'950.00</b> =====
Prüfungskosten für eidg. FA	CHF	2'250.00

Die Kurse 1 – 4 können auch einzeln mit einem CAS absolviert 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 subventionsberechtigter Vorbereitungskurs zur Prüfung zur/m «Betrieblichen MentorIn» mit eidgenössischem Fachausweis» – (50% Subjektfinanzierung).

## 10. Anmeldeformular

MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®

Anrede ☐ Herr ☐ Frau ☐ Keine ☐ Andere/Divers

Name .....

Vorname .....

Strasse, Nr. ....

PLZ, Wohnort .....

Heimatort .....

Telefon, Handy .....

E-Mail .....

Geburtsdatum .....

Beruf, Tätigkeit .....

<input type="checkbox"/>	MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership PLI®	90 Tage	CHF 29'950.00
<input type="checkbox"/>	CAS in Psychologie PLI® / Kurs 1	15 Tage	CHF 6'590.00
<input type="checkbox"/>	CAS in Leadership PLI® / Kurs 2	15 Tage	CHF 6'590.00
<input type="checkbox"/>	CAS in Management PLI® / Kurs 3	15 Tage	CHF 6'590.00
<input type="checkbox"/>	DAS in Betrieblichem Mentoring PLI® inkl. CM	30 Tage	CHF 12'650.00
<input type="checkbox"/>	Fachperson Betriebliche/r MentorIn mit eidg. FA	25 Tage	CHF 10'700.00

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](mailto:info@loesungs-impulse.ch)