PROFILERAUSBILDUNG | MODUL 5

Verhandlungstechniken & Deeskalation

WAHRNEHMEN. STEUERN. VERHANDELN.

Im Anwendungsmodul werden Mimik, Sprache, Stress, Persönlichkeit und Einflusswissen zusammengeführt. Sie trainieren Gesprächsführung in Konflikten, Verhandlungen und belasteten Situationen.

05

Ein Baustein.
Ein klarer Lernweg.

2.390 € brutto
Digitale Inhalte
+ ein Präsenztag



Kati Johannsen · Profacos GmbH

Inhalte, Lernformen, Ausbildungsrahmen und nächste Schritte.

ZIEL & ANWENDUNG

Was Ihnen dieses Modul vermittelt

Modul 5 schließt den fachlichen Lernweg ab. Es verknüpft die Module 1 bis 4 zu einer persönlichen Gesprächsstrategie und bereitet den Transfer sowie die Endprüfung vor.

Das Lernziel
Lagen unter Druck einschätzen, sich selbst steuern, Gesprächsrahmen schaffen und von Spannung zu Klärung und Lösung überleiten.

Führung & HR

Konflikt-, Trennungs- und schwierige Mitarbeitergespräche strukturieren und Belastung im Gespräch berücksichtigen.

Vertrieb & Verhandlung

Interessen, Einigungsraum und Alternativen klären und auch bei Druck einen tragfähigen Gesprächsrahmen halten.

Service, Medizin & Einsatzkontakt

Spannung senken, klare Rollen und Grenzen setzen und die Grenzen der Gesprächsführung erkennen.

Beispiel für den Praxistransfer
Ein Kunde fordert laut eine sofortige Entscheidung. Sie regulieren zunächst Ihre eigene Stimme und Ihr Tempo, benennen das Anliegen, klären den Rahmen und öffnen nachvollziehbare Optionen, ohne eine unhaltbare Zusage zu geben.

Das Beispiel zeigt einen möglichen Einsatz des Gelernten; es ist kein Erfolgsversprechen.

INHALTE | MODUL 5

Die fachlichen Bestandteile

Die folgenden Bereiche bündeln den aktuellen Kursplan. Die digitale Lernbegleitung und die Präsenzpraxis bearbeiten diese Inhalte mit unterschiedlicher Tiefe und Arbeitsform.

01 **Verhandlungspsychologie und Eskalation**

Konfliktentstehung, Trigger, Eskalationsphasen, Emotionslagen und die Entscheidung zwischen Beruhigen, Klären und Grenzen setzen.

02 **Kommunikation unter Druck**

Eigene Stimme, Atmung, Tempo und Körperspannung; Handlungskontrolle, Provokation und Schutz vor emotionaler Ansteckung.

03 **Gesprächsaufbau und Krisenkommunikation**

Kontakt, Rahmen, Zuhören, Spiegeln und Benennen; Zeit gewinnen, Druck senken, Optionen öffnen und Rollen im Hintergrund klären.

04 **Verhandlung und strategische Fragen**

Reframing und Fragetypen zur Lageklärung und Lösung. Die Modulübersicht ergänzt Harvard-Prinzipien, BATNA und ZOPA als Verhandlungsrahmen.

05 **Schwierige Muster und Schutz**

Einflusshebel, DARVO, Schuldumkehr und Persönlichkeit unter Druck; klare Antworten auf Angriff, Abwertung und Provokation.

06 **Falllabor, Transfer und Abschluss**

Konkrete Konfliktfälle, Abschlussfall, persönliche Gesprächsstrategie, Transferplan und Bonusbereich mit Formulierungsbibliothek.

Inhalte im Detail: Seiten 4 bis 7 · Einblicke in den Lernbereich: Seiten 8 und 9 · Fragen zum Modul: Seite 10 · Lernformen, Ausbildungsrahmen, Orte und Buchung: Seiten 11 bis 17.

KURSINHALTE IM DETAIL | 1 / 4

Konfliktlage und Selbststeuerung

Die eigene Rolle klären

Sie unterscheiden Gesprächsführung, Deeskalation, Verhandlung und Entscheidung. Nicht jedes Gespräch verfolgt dieselbe Aufgabe. Der Kurs verbindet deshalb Lage, Rolle und Ziel mit den Methoden aus Modul 1 bis 4: Was ist jetzt zu klären, was darf entschieden werden und wo liegt eine Grenze?

Eskalation als Verlauf betrachten

Auslöser, Konfliktphasen, Emotionslagen und Motive werden miteinander verbunden. Sie beschreiben, wie Spannung zunimmt und welche Reaktionen den Verlauf verstärken können. Daraus leiten Sie ab, ob zunächst Beruhigung, sachliche Lageklärung oder eine klare Begrenzung sinnvoll ist.

Eigene Stimme, Atmung und Spannung

Selbststeuerung wird an Tempo, Stimme, Atmung und Muskelspannung bearbeitet. Sie reflektieren die eigene Reaktion auf Provokation und Druck. Ziel ist, eine nachvollziehbare Handlung zu wählen und nicht allein dem ersten Impuls zu folgen; die Wirkung wird im Gespräch überprüft.

Emotionale Ansteckung und Provokation

Der Kurs behandelt, wie fremde Erregung und persönliche Angriffe das eigene Verhalten verändern können. In Fallübungen prüfen Sie Auslöser und Reaktionskette. Sie formulieren eine Antwort, die auf Anliegen und Rahmen eingeht, ohne Lautstärke oder Abwertung unmittelbar zu übernehmen.

Handlungskontrolle und Entscheidung

Das DHM und die Reaktionslogik der vorherigen Module dienen als Arbeitsrahmen. Sie sammeln Handlungsalternativen und prüfen Zuständigkeit, Ziel und Sicherheit. Gesprächsführung bleibt eine Option unter mehreren; bei akuter Gefahr haben Sicherheitsmaßnahmen und zuständige Fachkräfte Vorrang.

> **Was Sie damit erarbeiten**
> Ihr Trainingsziel: erst die Lage und die eigene Reaktion ordnen, dann den nächsten Gesprächsschritt bewusst wählen und begründen.

KURSINHALTE IM DETAIL | 2 / 4

Ein angespanntes Gespräch aufbauen

Kontakt und verständlicher Rahmen

Sie üben einen Einstieg, der Rolle und Anliegen klärt. Ein nachvollziehbarer Rahmen beschreibt, was jetzt besprochen werden kann und wie es weitergeht. In der Analyse prüfen Sie, ob die Eröffnung Orientierung gibt oder bereits zusätzlichen Druck und Widerstand erzeugt.

Zuhören, spiegeln und benennen

Sie greifen das Anliegen auf, fassen es verständlich zusammen und prüfen Ihr Verständnis. Emotionen werden vorsichtig benannt, ohne sie zuzuschreiben. Ein möglicher Einstieg lautet: „Sie möchten heute eine klare Antwort. Was ist Ihnen dabei am wichtigsten?“ Die Reaktion bestimmt den nächsten Schritt.

Zeit gewinnen und Druck senken

Prinzipien der Krisenverhandlung werden auf berufliche Kommunikation übertragen. Sie betrachten Tempo, Pausen, kurze Sprache und klare nächste Schritte. Ziel ist, eine bearbeitbare Gesprächssituation zu schaffen, bevor Optionen oder Entscheidungen im Detail verhandelt werden.

Forderungen, Drohungen und Blockaden

Fallarbeit behandelt Druck, Schweigen und festgefahrene Positionen. Sie trennen Anliegen, Forderung und Handlungsrahmen und prüfen Ihre Zuständigkeit. Rollen im Hintergrund und Grenzen der Gesprächsführung werden mitgedacht. Der Transfer dieser Prinzipien ersetzt keine polizeiliche Spezialausbildung.

Von Emotion zur Lösung überleiten

Nach einer ersten Klärung werden Optionen und nächste Schritte eröffnet. Sie prüfen, ob Ihr Gegenüber bereits bereit ist, darüber zu sprechen. Das Gespräch wird nicht mit einer fertigen Lösung überladen; Verständlichkeit, tatsächlicher Spielraum und nachvollziehbare Vereinbarungen bleiben entscheidend.

> **Was Sie damit erarbeiten**
> Sie trainieren einen Gesprächsablauf von Kontakt über Anliegen und Lageklärung bis zu Optionen. Jeder Übergang wird an der aktuellen Situation geprüft.

KURSINHALTE IM DETAIL | 3 / 4

Fragen und Verhandlung gestalten

Fragen an die Phase anpassen

Unter starker Spannung können Fragen nach einer Pause oder einem ersten kleinen Schritt angemessen sein. Zur Lageklärung fragen Sie nach Ablauf und konkretem Anliegen. Wenn Lösungsgespräche möglich werden, rücken Ressourcen und Optionen in den Vordergrund. Sie begründen, warum eine Frage gerade passt.

Reframing ohne Verharmlosung

Sie bieten einen anderen Rahmen an, der das Anliegen bearbeitbar macht. Aus einer pauschalen Forderung kann eine konkrete Frage nach dem wichtigsten Ergebnis entstehen. Die Übung prüft, ob Fakten und Belastung erhalten bleiben und der neue Blickwinkel tatsächlich Gesprächsanschluss schafft.

Fehlerhafte Fragen überarbeiten

Vorwurfsvolle Warum-Fragen, suggestive oder verschachtelte Fragen, verdeckte Bewertungen und rückblickende Schuldfragen werden analysiert. Sie formulieren sie in kurze, verständliche Fragen um. Dabei geht es um Zeitpunkt und Ton ebenso wie um den Wortlaut; eine Warum-Frage ist nicht in jedem Kontext ungeeignet.

Interessen, Alternativen und Einigungsraum

Die Modulübersicht ergänzt Harvard-Prinzipien, BATNA und ZOPA: Interessen hinter Positionen, die Alternative ohne Einigung und den möglichen Einigungsbereich. Diese Begriffe ordnen die Vorbereitung einer Verhandlung. Sie prüfen, welche Optionen tragfähig sind und wo Sie keine Zusage geben können.

Einfluss bewusst und transparent einsetzen

Cialdini-Prinzipien und DHM werden aus den vorherigen Modulen auf schwierige Gespräche übertragen. Sie vergleichen Führung und manipulativen Druck und erkennen eigene Anfälligkeit für Einfluss. Vorschläge sollen nachvollziehbar bleiben, damit eine Entscheidung anhand von Kriterien und tatsächlichem Spielraum getroffen werden kann.

> **Was Sie damit erarbeiten**
> Ihr Übungsergebnis: eine passende Fragefolge und ein Verhandlungsrahmen mit Anliegen, Interessen, Optionen, Grenzen und Alternative, falls keine Einigung entsteht.

KURSINHALTE IM DETAIL | 4 / 4

Schwierige Muster und Falllabor

DARVO, Schuldumkehr und Angriff

Sie erkennen, wenn eine Sachfrage in Leugnen, persönlichen Angriff oder Rollenwechsel übergeht. Das Wissen aus Modul 4 wird mit aktueller Erregung und Persönlichkeits-Hypothesen verbunden. Sie üben Antworten, die das Ausgangsanliegen klären und eine Grenze halten, statt in die Rechtfertigungsspirale einzusteigen.

Persönlichkeit unter Druck

Motive, Kränkung, Kontrollbedürfnis und Stress können beeinflussen, wie eine Formulierung ankommt. Sie prüfen die Arbeitshypothesen aus Modul 3 und passen Ansprache und Rahmen an. Die Anpassung wird anhand des tatsächlichen Gesprächsverlaufs überprüft und ersetzt keine Diagnose.

Konkrete Konfliktfälle analysieren

Das Falllabor nutzt unter anderem Szenen zur Verletzungsversorgung, eine Diskussion im Zusammenhang mit Fehlgeburt und verbale Gewalt. Diese Lernfälle werden auf Gesprächsaufbau, Druck und Reaktion untersucht. Im Mittelpunkt steht die Kommunikation; es werden keine medizinischen Leistungen oder Behandlungen vermittelt.

Die persönliche Gesprächsstrategie

Im Abschlussfall verbinden Sie Lagebild, Selbststeuerung, Gesprächseinstieg, Fragen, Grenzen und Optionen. Sie erstellen einen Transferplan für eigene berufliche Situationen. Drei Transfer-Aufgaben nach Thema 3, 6 und 10 sowie thematische Tests und Reflexion begleiten den Lernweg.

Wiederholung und Bonusbereich

Der Bonusbereich verknüpft die Module 1 bis 4 erneut mit Fallbewertungen, DHM und Persönlichkeit. Eine Formulierungsbibliothek unterstützt die Übertragung in Gespräche. Der Kurs umfasst rund 50 Lektionen in elf Themenbereichen; die Plattform nennt etwa 24 Stunden digitale Kursdauer.

> **Was Sie damit erarbeiten**
> Ihr Arbeitsergebnis: ein begründeter Gesprächsplan, der alle fünf Module verbindet und auch Grenzen, Handlungsalternativen und die Auswertung nach dem Gespräch enthält.

ORIGINAL-EINBLICK | MODUL 5

Fragen an die Gesprächsphase anpassen

Lektion 5.27 verbindet Deeskalation und Lageklärung mit konkreten Fragegruppen. Der Ausschnitt zeigt Fragen zum Tempo, zum Anliegen und zum sachlichen Ablauf.



5.27 Fragen zur Deeskalation und Lageklärung

Diese Lektion gibt dir konkrete Fragen für die Beruhigungs- und Klärungsphase.

Fragen, die Tempo nehmen

„Können wir kurz innehalten?" „Lass uns einen Atemzug machen – was ist gerade das Wichtigste?" „Welcher Punkt drängt am meisten?" Diese Fragen senken Tempo, ohne den Kontakt zu brechen.

Fragen, die Anliegen sichtbar machen

„Worum geht es dir vor allem?" „Was ist der Kern dessen, was du brauchst?" „Was wäre für dich jetzt wichtig?" Diese Fragen helfen dem Gegenüber, sein eigenes Anliegen zu finden – und sie zeigen dir, woran du arbeitest.

Fragen, die Lage klären

„Was ist heute passiert, der Reihe nach?" „Wer ist beteiligt, und wer nicht?" „Seit wann ist das so?" Diese Fragen ordnen, ohne zu drängen. Sie geben dir und dem Gegenüber gleichzeitig Boden.

Original-Screenshot aus der Profilerwelt · Ausschnitt der Lektion · Stand 04.10.2026

Was Sie daran lernen

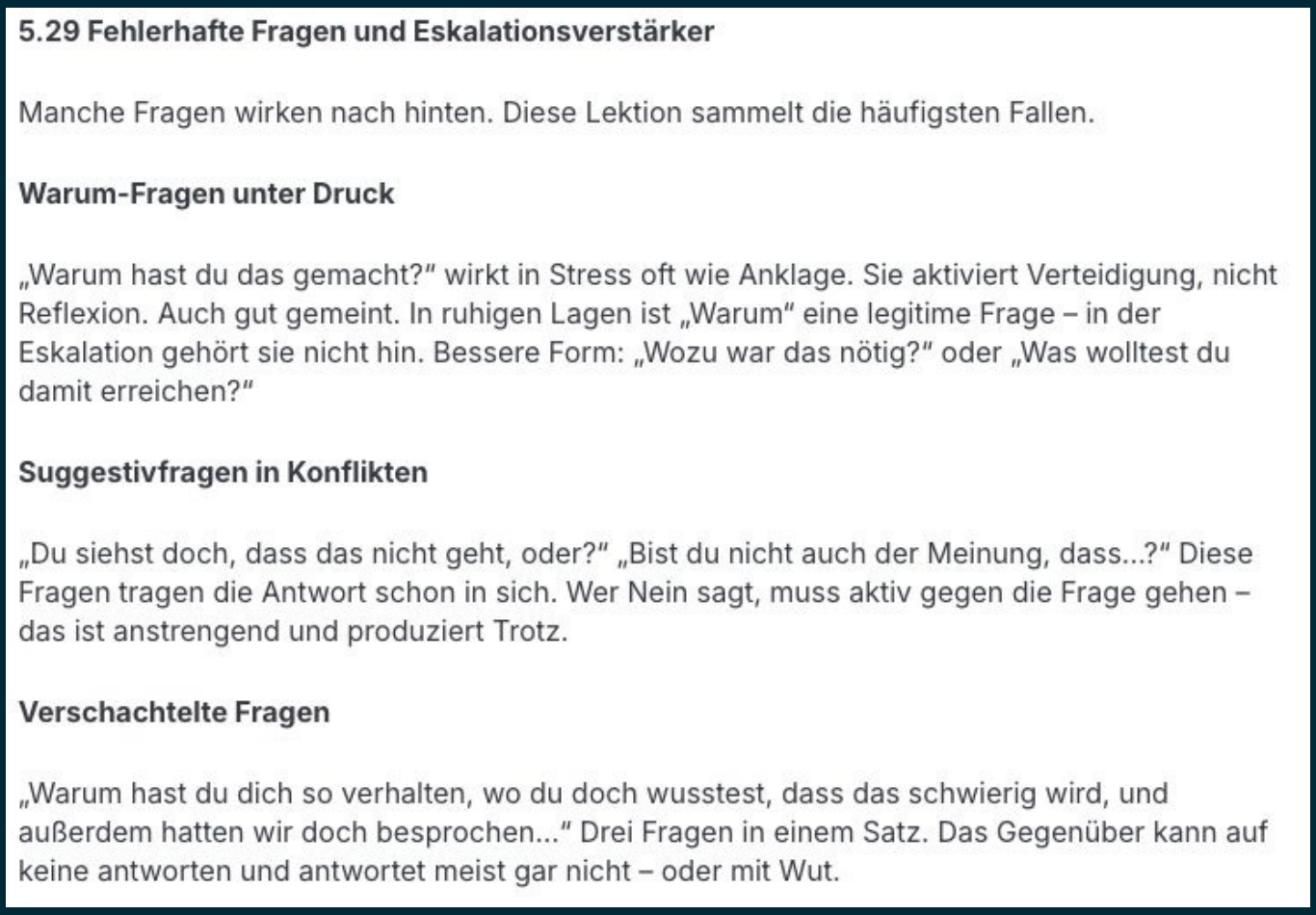
Sie unterscheiden eine Frage, die zunächst Orientierung schafft, von einer Frage, die bereits Fakten klärt. Die Wahl richtet sich nach Erregung, Gesprächsphase und Ziel.

Originallektion im persönlichen Lernbereich öffnen

ORIGINAL-EINBLICK | MODUL 5

Fragefehler erkennen und verbessern

Lektion 5.29 analysiert Fragen, die eine angespannte Situation verschärfen können. Der Ausschnitt vergleicht Warum-Fragen unter Stress, suggestive und verschachtelte Fragen.



5.29 Fehlerhafte Fragen und Eskalationsverstärker

Manche Fragen wirken nach hinten. Diese Lektion sammelt die häufigsten Fallen.

Warum-Fragen unter Druck

„Warum hast du das gemacht?" wirkt in Stress oft wie Anklage. Sie aktiviert Verteidigung, nicht Reflexion. Auch gut gemeint. In ruhigen Lagen ist „Warum" eine legitime Frage – in der Eskalation gehört sie nicht hin. Bessere Form: „Wozu war das nötig?" oder „Was wolltest du damit erreichen?"

Suggestivfragen in Konflikten

„Du siehst doch, dass das nicht geht, oder?" „Bist du nicht auch der Meinung, dass...?" Diese Fragen tragen die Antwort schon in sich. Wer Nein sagt, muss aktiv gegen die Frage gehen – das ist anstrengend und produziert Trotz.

Verschachtelte Fragen

„Warum hast du dich so verhalten, wo du doch wusstest, dass das schwierig wird, und außerdem hatten wir doch besprochen..." Drei Fragen in einem Satz. Das Gegenüber kann auf keine antworten und antwortet meist gar nicht – oder mit Wut.

Original-Screenshot aus der Profilerwelt · Ausschnitt der Lektion · Stand 04.10.2026

So nutzen Sie die Fehleranalyse

Sie identifizieren Vorwurf, unterstellte Antwort oder zu viele Teilfragen. Anschließend formulieren Sie eine einzelne klare Frage, die dem aktuellen Anliegen und Gesprächszeitpunkt entspricht.

Originallektion im persönlichen Lernbereich öffnen

FRAGEN ZUM MODUL

Lernziel und Anwendung - konkret

Ist Modul 5 ein reiner Verhandlungskurs?

Es ist das Anwendungsmodul der Ausbildung. Wahrnehmung, Stress, Sprache, Persönlichkeit und Einfluss werden zusammengeführt. Sie trainieren sowohl Konfliktklärung und Deeskalation als auch die Vorbereitung und Führung von Verhandlungen.

Wie wähle ich die passende Frage?

Sie prüfen Gesprächsphase und Erregung: zuerst Tempo und Orientierung, dann Anliegen und Lage, anschließend Ressourcen und Optionen. Der Kurs zeigt auch Fragen, die Druck verstärken können. Sie üben kurze, verständliche Alternativen und begründen den Zeitpunkt.

Kann jedes Gespräch deeskaliert werden?

Es gibt kein Erfolgsversprechen. Sie prüfen Lage, Kooperation, eigene Rolle und Sicherheit. Grenzen und Handlungsalternativen gehören zum Plan. Bei akuter Gefahr haben Sicherheit und die dafür zuständigen Stellen Vorrang.

Was sollte ich am Ende erstellen können?

Einen Gesprächsplan mit Lagebild, Ziel, Selbststeuerung, Einstieg, Fragefolge, Optionen und Grenzen. Sie begründen die Auswahl anhand der bisherigen Module und werten anschließend aus, welche Reaktionen Ihre Einschätzung gestützt oder verändert haben.

Ist der digitale Abschluss bereits das Profiler-Zertifikat?

Nein. Modul 5 baut auf Modul 1 bis 4 auf und bereitet den Abschluss vor. Das Zertifikat der Gesamtausbildung setzt den vollständigen vorgesehenen Lernweg, alle fünf verpflichtenden Präsenztage und die bestandene schriftliche und praktische Endprüfung voraus.

> **Wissen anwenden und überprüfen**
> Die digitalen Inhalte vermitteln Begriffe und Verfahren. Übungen, Transfer-Aufgaben und persönliche Rückmeldung helfen, sie auf neue Situationen zu übertragen. Ihre Einschätzung bleibt anhand konkreter Beobachtungen und Gesprächsreaktionen überprüfbar.

LERNFORMEN & VERTIEFUNG

So trainieren Sie das Gelernte

Digitale Lernbegleitung

Der aktuelle Kurs umfasst elf Themen inklusive Bonusbereich und rund 50 Lektionen. Vom Lagebild über Selbststeuerung und Gesprächsaufbau geht es zur Fallanwendung und persönlichen Strategie.



Einblick in das Präsenztraining von PROFACOS.

Lernkontrolle

Themenbezogene Tests, drei Transfer-Aufgaben nach Thema 3, 6 und 10, ein Abschlussfall, der Transferplan und Wiederholungsübungen begleiten den Lernweg.

Praxis vor Ort

Sie üben, ein angespanntes Gespräch zu eröffnen, Emotion und Anliegen zu ordnen, Fragen passend zu wählen und Grenzen zu setzen. Fallanalysen und Gesprächssimulationen verbinden alle bisherigen Module.

Übertragung in Ihren Alltag

Sie entwickeln für eine typische Konfliktlage einen Plan mit Ziel, Gesprächseinstieg, Fragen, Grenzen und Handlungsalternativen.

Die Plattform weist für diesen digitalen Kurs 24 Stunden als Dauer aus. Das ist eine Orientierung; Wiederholung und persönliche Übungszeit kommen individuell hinzu.

DAS GESAMTSYSTEM

Fünf Module. Ein Ausbildungsweg.

Die Ausbildung ist als zusammenhängender Lernweg aufgebaut. Neue Teilnehmende beginnen mit Modul 1; jedes weitere Modul setzt die vorherigen voraus. Sie können in dieser Reihenfolge einzeln buchen oder den gesamten Weg als Paket planen.

01 **Mimik & Körpersprache**
Wahrnehmung und Baseline

02 **Neurologie & NLP**
Reaktionslogik und sprachliche Anpassung

03 **Persönlichkeitsprofile & Psychologie**
Strukturen, Motive und Verhalten

04 **Manipulation & Hypnose**
Einfluss, Suggestion und Schutz

05 **Verhandlung & Deeskalation**
Anwendung in Druck- und Konfliktgesprächen

Präsenz ist verpflichtend
Je Modul gehört ein Präsenztag zum Lernweg und ist im Modulpreis enthalten. Für den vollständigen Ausbildungsabschluss sind alle fünf Module, die vorgesehenen digitalen Inhalte, die verpflichtenden Präsenztage und die bestandene Endprüfung erforderlich.

Im Gesamtsystem: ein Jahr Profilerwelt, ein Jahr Mentoring, Zugang zur Profilerwerkstatt und eine kostenfreie Teilnahme an einem Auffrischungstermin. Separat erworbene digitale Module bleiben dauerhaft zugänglich.

Nach dem vollständigen Lernweg folgt die schriftliche und praktische Endprüfung. Mentoring, Profilerwerkstatt und Auffrischung unterstützen anschließend die weitere Anwendung.

IHRE TRAINERIN & IHR ANBIETER

Kati Johannsen und PROFACOS



Kati Johannsen, Profilerin und Geschäftsführerin der Profacos GmbH. Foto: © marcelmende.de

Kati Johannsen

Kati Johannsen leitet die fachliche Arbeit der Profilerausbildung. Ihre Schwerpunkte verbinden situative Verhaltens- und Emotionsanalyse, Mimik, Körpersprache, Persönlichkeitsmuster, Gesprächsführung, Verhandlung und Deeskalation. Die Vermittlung ist auf konkrete berufliche Situationen und direkte Anwendung ausgerichtet.

Die Profacos GmbH

PROFACOS steht für praxisnahe Verhaltensanalyse und professionelle Kommunikation. Ausbildung, Seminare, Keynotes und digitale Lernangebote richten sich an Menschen, die Verantwortung für Gespräche, Entscheidungen und den Umgang mit anderen tragen.

Organisation und digitale Lernwelt

Kati Johannsen und Marcel Mende bilden die Geschäftsführung. Marcel Mende verantwortet die digitalen Angebote und die organisatorischen Zugänge. Für fachliche und organisatorische Fragen stehen Ihnen beide als Ansprechpartner zur Verfügung.

PROFACOS kennenlernen

PRÄSENZ & AUFENTHALT

Lernen im Eichsfeld

Die Präsenzpraxis findet in ausgewählten Partnerhotels in Heilbad Heiligenstadt oder Teistungen statt. Welches Haus Ihrem gebuchten Termin zugeordnet ist, erfahren Sie mit der konkreten Buchungsabstimmung.



Tagungsraum · Hotel am Vitalpark



Tagungsbereich · Victor's Residenz-Hotel

Hotel am Vitalpark · Heilbad Heiligenstadt

In der Leineaue 2 · 37308 Heilbad Heiligenstadt. Tagungsräume, Zimmer und Restaurant im Haus sowie Wellness mit Sauna und Pool schaffen einen Rahmen für Lernen und Erholung.

Victor's Residenz-Hotel · Teistungen

Klosterweg 5-10 · 37339 Teistungen. Tagungsflächen, komfortable Zimmer, Restaurant und Pool-/Saunabereich verbinden Präsenztraining mit kurzen Wegen und Rückzugsmöglichkeiten.

Im Modulpreis enthalten
Schulungseinheiten, Trainerbegleitung, Übungen und Tagungspauschale mit Pausengetränken, Kaffeepausen und Tagungstechnik.

Separat planen und buchen

Übernachtung, Anreise und Verpflegung außerhalb der Tagungspauschale tragen Sie selbst. PROFACOS stellt nach der Ausbildungsbuchung den Reservierungscode für Hotel-Sonderkonditionen bereit. Zimmer reservieren Sie direkt im zugeordneten Haus; Preise und Verfügbarkeit richten sich nach dessen Angebot.

Die Geschäftsadresse in Leinefelde-Worbis ist keine Zusage für den Veranstaltungsort. Maßgeblich ist das für Ihren Termin bestätigte Partnerhotel.

VORAUSSETZUNGEN & ABSCHLUSS

Was für Ihren Lernweg gilt

Einstieg und Reihenfolge

Voraussetzung sind die Module 1 bis 4. Der gesamte Ausbildungsabschluss folgt nach absolviertem Lernweg, verpflichtender Präsenz und bestandener Endprüfung.

Digital lernen und persönlich trainieren

Online bereiten Sie die Inhalte vor, prüfen Ihr Verständnis und vertiefen im eigenen Tempo. In Präsenz trainieren Sie mit anderen Teilnehmenden und erhalten unmittelbares Feedback. Für die digitale Arbeit brauchen Sie ein geeignetes Endgerät und einen verlässlichen Internetzugang.

Teilnahmebestätigung im digitalen Modul

Der digitale Modulnachweis dokumentiert den jeweiligen Lernbaustein. Er ist vom Zertifikat der vollständigen Profilerausbildung zu unterscheiden.

Endprüfung der gesamten Ausbildung

Zur Endprüfung gehören ein schriftlicher und ein praktischer Teil. Zugelassen wird, wer den vorgesehenen digitalen Lernweg aller fünf Module durchlaufen und an den verpflichtenden Präsenztagen teilgenommen hat. Der Profilerkompass bündelt die Prüfungsvorbereitung.

> **Zertifizierter Profacos-Profiler**
> Nach bestandener Endprüfung erhalten Sie das PROFACOS-Zertifikat. Es dokumentiert die abgeschlossene Ausbildung bei PROFACOS und ist kein staatlich anerkannter Berufsabschluss.

Die Inhalte dienen der professionellen Kommunikation. Bei akuter Gefahr hat Sicherheit Vorrang; das Modul ersetzt keine polizeiliche Spezialausbildung oder klinische Krisenintervention.

Prüfungsweg und Profilerkompass

INVESTITION & BUCHUNG

Ihr Einstieg - transparent geplant

Einzelmodul: 2.390 € brutto

Der veröffentlichte Preis umfasst die digitale Lernbegleitung und den enthaltenen Präsenztag des Moduls. Die Tagungspauschale gehört zur Präsenzleistung; Reise und Übernachtung kommen separat hinzu.

Gesamte Profilerausbildung: 12.000 € brutto

Der Gesamtpreis für die vollständige Profilerausbildung beträgt 12.000 € brutto. Das Ausbildungssystem verbindet alle fünf Module mit den fünf verpflichtenden Präsenztagen sowie der beschriebenen digitalen Vertiefung und Begleitung.

Ihre Präsenzplanung

Die fünf Präsenztage sind fester Bestandteil der vollständigen Ausbildung. Verfügbarkeit, Hotelzuordnung und Ihren konkreten Ablauf stimmen Sie bei der Reservierung persönlich mit PROFACOS ab.

So gehen Sie vor

- Berufliches Ziel und gewünschten Zeitraum persönlich mit PROFACOS abstimmen.
- Mit Modul 1 beginnen oder den vollständigen Lernweg in der vorgeschriebenen Reihenfolge planen.
- Leistungsumfang, Preis, Zugangszeitraum und Präsenztermin schriftlich bestätigen lassen.
- Den enthaltenen Präsenztag reservieren und das Zimmer bei Bedarf mit dem Hotelcode buchen.

Präsenzplanung und Reservierung

Module und Buchungsübersicht

Preise und Leistungen

GUT ZU WISSEN & KONTAKT

Ihr nächster Schritt

Kann ich zunächst nur ein Modul buchen?

Ja. Beginnen Sie mit Modul 1 und setzen Sie den Weg in der vorgesehenen Reihenfolge fort. Ein einzelnes Modul führt noch nicht zum Zertifikat der vollständigen Profilerausbildung.

Was bleibt dauerhaft verfügbar?

Separat erworbene digitale Module bleiben im persönlichen Lernbereich verfügbar. Der zusätzliche Profilerwelt-Zugang und das Mentoring im Ausbildungssystem sind mit einem Jahr angegeben; die konkreten Start- und Enddaten werden mit Ihrer Buchung bestätigt.

Wie bleibt das Wissen im Alltag aktiv?

Die Profilerwerkstatt ergänzt den Lernweg mit regelmäßigen Übungen, monatlichen Live-Calls mit Kati Johannsen und Community-Austausch. Zum Gesamtsystem gehört außerdem ein kostenfreier Auffrischungstermin.

> **Organisatorische Vereinbarung**
> Die verbindliche Bestätigung enthält Ihre Leistungen und Termine. Tageszeiten, Regeln für versäumte Präsenztage oder Prüfungswiederholungen sowie Zahlungs-, Umbuchungs- und Stornobedingungen werden vor der Buchung individuell mit PROFACOS geklärt.

Persönlich beraten lassen

Profacos GmbH · Kati Johannsen & Marcel Mende
Bahnhofstraße 10-14 · 37327 Leinefelde-Worbis

info@profacos.de

+49 (0)30 4397921005

profacos.de

Vollständiger Kursplan Modul 5

Inhaltsgrundlage: aktuelle Profilerwelt-Kurs- und Modulseiten, Präsenz- und Prüfungsinformationen, PROFACOS-Preisübersicht und die bereitgestellte Infomappe. Redaktioneller Stand: 04.10.2026. Bildmaterial: PROFACOS / Profilerwelt; Fotografien © marcelmende.de und bereitgestelltes Partnerhotelmaterial. Kursillustrationen sind KI-gestaltet.