

Weiterbildungsseminar

Public Affairs Management

Termin	1. Block: Frühjahr 2019 2. Block: Frühjahr 2019
Ort	Tagungshaus in Berlin
Kosten	1.200 Euro (ohne Übernachtung)

Kurzüberblick:

Der Kontakt zu Öffentlichkeit, zu Politik und Medien ist das A&O für den Erfolg gemeinnütziger Organisationen und daher oftmals „Chefsache“. Ob Interessenvertretung, Methoden und Instrumente des Lobbying sowie dessen ethische Implikationen: erarbeiten Sie praxisnah Strategien für die Außenwirkung Ihrer Organisation.

Das Seminar ist konzipiert als Mischung von theoretischer Fundierung von Public Affairs Management und Lobbying und praxisbezogenen Lernens anhand von Fallstudien, Austausch mit Experten und Beispielen aus dem Alltag.

Inhalte

Die gesellschaftlichen, ökonomischen und politischen Wandlungsprozesse lassen auch die Organisationen im Nonprofit-Bereich nicht unberührt. Sie sind gezwungen ihre Präsenz in der Politik und in der Gesellschaft zu verbessern. Und sie können ihre Ziele nur erreichen, wenn sie offensiv für sich werben und ihre Interessen auch direkt vertreten. In den letzten Jahren sind nicht nur neue Begriffe (Public Affairs, Governmental Affairs, Lobbying) in der wissenschaftlichen und öffentlichen Diskussion aufgetaucht, auch die Praxis der Interessenvertretung wurde durch neue Konzepte professioneller. Die Kommunikation mit politischen Entscheidern, mit Beamten, die in Berlin und Brüssel Entscheidungen vorbereiten, aber auch mit den Medien und der Gesellschaft ist für viele NPOs zu einer neuen Herausforderung geworden.

Nonprofit-Organisationen unterscheiden sich in ihren Zielsetzungen, Arbeitsweisen, in ihrem Selbstverständnis und auch in der Motivation ihrer Mitarbeiter von Unternehmen und ökonomischen Interessengruppen. Diese Besonderheiten können Stärken und Schwächen für das Lobbying der NPOs zugleich sein.

In der Seminareinheit wird es darum gehen, die Besonderheiten und die Differenzen zu gewinnorientierten Privatfirmen in einem ersten Schritt herauszuarbeiten. In einem zweiten Schritt wird es darum gehen, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer diese Vorgehensweise auf ihre eigene Organisation anwenden und daraus einige zentrale Bedingungen für eine Lobbyingstrategie ableiten.

Ziele des Seminars

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen am Ende über folgende Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen:

Kenntnisse

- Strukturen des Systems der Interessenvertretung
- Grundlinien von Public Affairs Management
- Relevante Adressaten (Kommune, Land, Bund, EU)
- Verfahren der Gesetzgebung und Normsetzung
- Grundstrukturen der Kampagnenführung
- Wesentliche Arbeitstechniken von Lobbyisten
- Relevante Verbände und ihre Aufgaben
- Rahmenbedingungen (rechtliche Normen, Kodizes, Grundlagen demokratischer Ordnung)

Fähigkeiten

- Interessen der eigenen Organisation und der relevanten Stakeholder analysieren
- Monitoringsystem und Informationsmanagement aufbauen
- Government relations: Entscheidungsträger identifizieren
- Netzwerke aufbauen und pflegen und Allianzen schmieden
- Strategien für eigenes Lobbying entwickeln und umsetzen

Insgesamt soll der Intensivkurs zwei Ebenen abdecken: zum einen wird praxisrelevantes Wissen vermittelt; zum anderen sollen Vorgehensweisen und Strategien erprobt werden. Ziel ist es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Chance zu bieten, sich in der Interessenvertretung und im Lobbying für ihre Organisation weiter zu entwickeln und ihre Arbeitsweise zu professionalisieren.

Der Referent:

PD Dr. Rudolf Speth hat die Vertretungsprofessur „Politisches System/Staatlichkeit im Wandel“ an der Universität Kassel derzeit inne und ist Privatdozent an der Freien Universität Berlin in dem Bereichen Interessenpolitik, Lobbying und Public Affairs.

Kontakt

Almut Müskens | WWU Weiterbildung gemeinnützige GmbH | Königsstraße 47 | 48143 Münster
Tel. 0251 83-21720 | Fax 0251 83-21709 | E-Mail: a.mueskens@uni-muenster.de
www.wwu-weiterbildung.de