

Praxisorientiertes Intensiv – Seminar

Basis – Seminar

Erfolgreich vermitteln mit der **IN-KONTAKT-Methode**® 1

Stellschrauben zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen und zur professionellen Akquisition von Praktika, Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen

These

Um nachhaltige Integration auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu erreichen, ist professionelle Akquisition, untermauert von einem umfassenden, attraktiven Dienstleistungsangebot zum Nutzen aller Beteiligten unabdingbar.

Professionelle Akquisition unter dieser Zielsetzung dient nicht nur der kurzfristigen Vermittlung, sondern zielt zudem auf den Aufbau langfristig wirksamer Kooperationsbeziehungen zu Betrieben.

Der Handlungskompetenz der akquirierenden Person kommt dabei große Bedeutung zu. Kontaktfördernde Kommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Angebot

Im angebotenen 2-tägigen Intensiv-Seminar können die Teilnehmenden ihre bisherigen Akquisitionsstrategien reflektieren, austauschen, sowie ihr Handlungsrepertoire anhand erprobter, erfolgreicher und kreativer Methoden erweitern.

Dabei liegt der Fokus auf den zentralen Aspekten kontaktfördernder Kommunikation mit der **IN-KONTAKT-Methode**®.

Das Seminar ist handlungsorientiert und wird passgenau zugeschnitten, indem die unterschiedlichen Zielgruppen, die Rollen und Funktionen der Teilnehmenden, die Rahmenbedingungen, sowie die individuellen Vorkenntnisse, Kompetenzen und Lernvorhaben berücksichtigt werden.

Ziele

- Sie verfügen über ein **zielführendes Repertoire** professioneller Vorgehensweisen bei der Akquisition
- Sie erweitern **Ihre Handlungskompetenz** und **Ihre Sicherheit** beim Kontaktaufbau zu Personalentscheider*innen
- Sie steigern **Ihr Erfolgspotential** bei der Akquisition von Arbeits- und Praktikumsplätzen, sowie betrieblichen Kooperationspartnern

Inhalte Die Schwerpunkte dieses praxisnahen Intensiv-Seminars liegen auf Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- **Haltungen, Strategien und Vorgehensweisen**
- **Kontaktfördernde, vertrauensbildende Kommunikationsformen und Gesprächstechniken**
- **Zielorientierte Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen**

Erarbeitet werden diese Schwerpunkte mit einer Auswahl aus den Themen

- Strategien, Vorgehensweisen und die Knackpunkte für den Erfolg
- Die **IN-KONTAKT-Methode**®: Haltung, Strategien, Handwerkszeug
- Erwartungen von Personalentscheidern an professionelle Dienstleistung
- Wege der Kontakthanbahnung und -aufnahme
- Telefonisch (Kalt-)akquisegespräche authentisch und individuell führen
- Erfolgreiche Gesprächstechniken (bspw. kontaktfördernder Umgang mit Einwänden; Fragetechniken entsprechend der Gesprächsphase u.a.m.)
- Treffende Argumente - Die 2 x 6 Ebenen von Nutzen für Betriebe
- Stärken und Einschränkungen der Bewerber*innen und deren wirksame Präsentation im Betrieb
- Attraktive Darstellung der angebotenen Dienstleistung
- Auffinden von, und Ideen für Nischenarbeitsplätze
- Kontaktfördernde Kommunikation, Wahrnehmung und situatives Gespür
- Persönliche Ressourcen, Beraterrolle und Haltung
- individuelle Themenaspekte der Teilnehmer*innen

Methoden u.a. Kurzreferate; Simulationen und Übungen; themenbezogene Reflexion und Erfahrungsaustausch; Gruppenarbeit; Visualisierung Die konsequente Orientierung an der beruflichen Praxis und an den individuellen Lernbedarfen ist ein zentrales Merkmal des Workshops. Die Bereitschaft zur aktiven Teilnahme an Rollenspielen und Simulationen wird vorausgesetzt. Zur Vertiefung erhalten die Teilnehmer*innen ein Handout und im Anschluss an den Workshop ein Fotoprotokoll.

Teilnehmende max. 16 Fachkräfte zu deren Aufgaben die Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildung und / oder Arbeitsverhältnisse gehört.

Termin / Ort 11. - 12. April 2024 in Zürich, jeweils 9 – 17 Uhr
05. – 06. November 2024 in Zürich, jeweils 9 – 17 Uhr

Veranstalter <https://supportedemployment.ch>

Anmeldung info@supportedemployment.ch

Seminarleitung **Jürgen Länge**, geb 1960

Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A.
Trainer; Team- und Organisationsentwickler
Lehrsupervisor + Coach (DGSv); Moderator
Entwickler der **IN-KONTAKT-Methode**®



Expertise

Jürgen Länge ist ein international anerkannter Experte für die Gestaltung nachhaltig fruchtbarer, zielorientierter und motivierender Lern- und Entwicklungsprozesse. Als Spezialist für wirksame Professionalisierung in den Bereichen Kommunikation, Akquisition, Verhandlung und Konfliktmanagement begleitet er Fach- und Führungskräfte und Leitungsteams dabei, ihre Potenziale zu entwickeln und ihre Ziele erfolgreich umzusetzen.

Weiterbildungen

u.a. Systemische Beratung; Moderation; Projektorganisation; NLP; Psychodrama; Gruppendynamik; Skriptanalyse

Tätigkeiten

seit 1996:

Training, Coaching, Supervision, Organisationsentwicklung in Profit- und Non-Profit-Bereichen.
Mehr als 1000 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 10000 zufriedenen Teilnehmer*innen zum Themenkreis professionelle Arbeitsplatzakquisition, speziell für Bildungsträger, Integrationsfachdienste, verschiedene Bildungsinstitutionen und Behörden in Deutschland und den europäischen Nachbarländern.

1991 – 2005:

Integrationsfachdienst; Beratungsstelle cba e.V., München

Aktuelle Tätigkeitsfelder

- **Seminare; Trainings; Workshops.**

Kernthemen:

- Professionelle Akquisition
- Konstruktive Kommunikation
- Zielführende, effiziente Moderation
- Train the Trainer
- **Organisationsberatung und Begleitung von OE-Prozessen**
- **Führungskräfte - Coaching**
- **Personal- und Team - Entwicklungsprozesse**
- **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision; Lehrsupervision;**
- **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen, Klausuren, Open-Space-Konferenzen, und Verhandlungen**