

SES-Weiterbildung

Praxisorientiertes, 2-tägiges Seminar „Erfolgreich vermitteln“ mit Jürgen Länge

Um nachhaltige Integration zu erreichen, ist professionelle Akquisition unabdingbar. Arbeiten Sie gemeinsam mit Jürgen Länge an Ihrer gelingenden Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen und an der professionellen Akquisition von Praktika, Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen.

Jürgen Länge ist erfahrener Trainer, Organisationsentwickler, Psychologe und ehemaliger Job Coach, der sich bestens mit den Herausforderungen in der Arbeitsintegration auskennt. Seine Akquise-Seminare sind lehrreich, interaktiv und praxisnah und wurden schon von über 8'000 Teilnehmer/innen mit grösster Zufriedenheit absolviert.

Zielgruppe Job Coaches, die ihre Handlungskompetenz und Sicherheit in der Akquise erweitern und ihr Erfolgspotential steigern möchten.

Eine Gruppe besteht aus mindestens 8 und maximal 14 Personen.

Daten **März: Online-Durchführung mit ZOOM**
Mittwoch 24. März 2021: 9.00 – 15.00 Uhr (eine Stunde Mittagszeit)
Donnerstag 25. März 2021: 9.00 – 15.00 Uhr (eine Stunde Mittagszeit)
Freitag 26. März 2021: 9.00 – 13.00 (längere Znünpause)
oder
Donnerstag 30. September 2021: 9.00 – 17.00 Uhr
Freitag 01. Oktober 2021: 9.00 – 17.00 Uhr

Ort Hardundgut
Römerweg 51, 8424 Embrach

Anmelden bis 1. März 2021 / bis 01. September 2021 bei:

Karin Berner, Leitung Arbeitsintegration Hardundgut
Tel.: 044 838 56 00
[Email: karin.berner@sa.zh.ch](mailto:karin.berner@sa.zh.ch)

Kosten CHF 550,- für SES-Mitglieder
CHF 650,- für Nicht-Mitglieder

Für die Mittagverpflegung sind die Teilnehmer/innen selber zuständig. Vorort kann man sich im Personalrestaurant verpflegen.

Beilage Ausführliche Zusatzinformationen zum Seminar.

++++intensiv++++handlungsorientiert++++praxisnah++++individuell++++nachhaltig++++kompetent++++

Praxisorientierter Basis – Workshop

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

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 Intensivseminar können die Teilnehmer*innen 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.

Die unterschiedlichen Rollen und Funktionen der Teilnehmer*innen, die Rahmenbedingungen, sowie die individuellen Vorkenntnisse, Kompetenzen und Lernvorhaben werden berücksichtigt.

Sie steigern ihre Erfolgchancen, ihre Sicherheit, ihren Mut und ihre Arbeitszufriedenheit durch Reflexion und Verfeinerung ihrer Vorgehensweisen und durch die Anwendung kreativer Akquisitionsmethoden.

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-Workshops liegen auf den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer*innen, sowie 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
- 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 Teilnehmer*innen erhalten ein Handout und im Anschluss an den Workshop ein Fotoprotokoll.

Teilnehmer

max. 14 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.

Ort

Embrach

Seminarleitung **Jürgen Länge**, geb 1960

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



Weiterbildungen u.a. Systemische Beratung; Moderation; Projektorganisation;
NLP; Psychodrama; Gruppendynamik; Skriptanalyse;
KAIROS-Entscheiderprofil©

Tätigkeiten

seit 1996:

Training, Coaching, Supervision, Organisationsentwicklung
in Profit- und Non-Profit-Bereichen.

Mehr als 900 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 10000
zufriedenen Teilnehmer*innen zum Themenkreis **professionelle
Arbeitsplatzakquisition**, speziell für Integrationsfachdienste,
Bildungsträger, Werkstätten, verschiedene Bildungsinstitutionen
und Behörden in Deutschland und den europäischen
Nachbarländern. (Referenzen siehe www.juergenlaenge.de)

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**
- **PE- und Team - Entwicklungsprozesse**
- **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision; Lehrsupervision;**
- **Begleitung bei Existenzgründungen**
- **Moderation von Klausuren**
- **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen,
Open-Space-Konferenzen, Verhandlungen und
schwierigen Gesprächen**