

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** **Dienstag 04. August 2020, 9.00 – 17.00 Uhr**  
**Mittwoch 05. August 2020, 9.00 – 17.00 Uhr**

**Donnerstag 06. August 2020, 9.00 – 17.00 Uhr**  
**Freitag 07. August 2020, 9.00 – 17.00 Uhr**

**Ort** Hardundgut  
Römerweg 51, 8424 Embrach

**Anmelden** Karin Berner, Leitung Arbeitsintegration Hardundgut  
Tel.: 044 838 56 00  
Email: 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“ Stellschrauben zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen und zur professionellen Akquisition von Praktika, Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen

### Teilnehmer\*innen

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

### These

Um nachhaltige Integration – auch in wirtschaftlich bzw. arbeitsmarktpolitisch 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.

Die Handlungskompetenz der akquirierenden Personen ist von zentraler Bedeutung für den Erfolg. In der Regel wurde ihnen in ihrer Ausbildung die Methoden und Strategien professioneller Arbeitsplatzakquisition nicht vermittelt.

Im angebotenen 2-teiligen Intensivseminar können sowohl neue, als auch akquisitionserfahrene Fachkräfte ihre bisherigen Strategien reflektieren, austauschen, anhand erprobter, erfolgreicher und kreativer Methoden erweitern, und so Ihr Handlungsrepertoire zielorientiert professionalisieren.

Dabei werden die unterschiedlichen Rollen und Funktionen der Teilnehmer\*innen, die Rahmenbedingungen, sowie die individuellen Vorkenntnisse, Kompetenzen und Lernvorhaben 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-Seminars liegen auf den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer\*innen, sowie Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- **Strategien und Vorgehensweisen**
- **Zielorientierte Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen**
- **Kontaktfördernde, vertrauensbildende Kommunikationsformen und Gesprächstechniken**
- **Auswirkungen von Rollenverständnis und innerer Haltung auf die Gestaltung des Kontaktes**

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 Kontaktanbahnung 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

Zur weiteren Auseinandersetzung mit der Thematik erhalten die Teilnehmer\*innen ein ausführliches Skript und im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll.

**Seminarleitung:** Jürgen Länge, geb 1960

Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A.

Trainer; Moderator; (Lehr-)supervisor, Coach  
(DGSv; GaG; KSFH)

Existenzgründungsberater (kfw Mittelstandsbank)



**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 700 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 8000 zufriedenen Teilnehmer\*innen zum Themenkreis **professionelle Arbeitsplatzakquisition**, speziell für Bildungsträger, Integrationsfachdienste, verschiedene Bildungsinstitutionen und Behörden in Deutschland und den europäischen Nachbarländern. (Referenzen siehe [www.juergenlaenge.de](http://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**