

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

Professionelle Akquisition von Praktika, Arbeitsplätzen und Kooperationspartnern



Seminar

09. - 10. Juni 2022
GDW Mitte eG (Kassel)
437,60 Euro

Inhouse-Seminar

Der Schlüssel für eine nachhaltige Integration behinderter Menschen in den Arbeitsmarkt ist die Akquisition von Praktika und Arbeitsplätzen. Ziel ist nicht nur die kurzfristige Vermittlung, sondern der Aufbau von langfristig tragfähigen Kooperationsbeziehungen zu den Betrieben.

Akquisition heißt, mit Personalentscheidern in Kontakt zu treten und sie von Skeptikern zu „Ermöglicern“ zu machen. Dazu bedarf es einer professionellen Vorgehensweise, individueller Handlungskompetenz und Sicherheit im Kontaktaufbau. Untermauert werden sollte der Kommunikationsprozess von zugkräftigen Argumenten. Akquise mit der IN-KONTAKT-Methode[®] ist aus der Praxis entwickelt. Sie basiert auf profundem Wissen, jahrzehntelanger reflektierter Erfahrung und einer kontaktfördernden Grundhaltung. Sie beinhaltet sowohl zielführende Strategien als auch praktisch umsetzbare Methoden, Menschen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt zu vermitteln und Entscheider in Betrieben für eine langfristige Kooperation zu gewinnen.

Das zweitägige Präsenz-Seminar erweitert das Handlungsrepertoire der Teilnehmer*innen. Es berücksichtigt ihre unterschiedlichen Rollen, Funktionen und Rahmenbedingungen ebenso wie ihre individuellen Vorkenntnisse und Bedarfe. Die Fortbildung bezieht ihre bisherigen Akquisitionsstrategien ein und ermöglicht Reflektion, Austausch und praxisnahe Übungen. Damit steigert sie die Erfolgchancen einer Integration, vermittelt Sicherheit und verbessert letztlich die Arbeitszufriedenheit des gesamten Teams.

Inhalte

Schwerpunkte des Seminars sind die Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- Einführung in die IN-KONTAKT-Methode®
- Haltung; Strategie; Methoden
- Reflexion bisheriger Akquisitionserfahrungen
- Strategien und Vorgehensweisen
- Kernthemen und Vorbereitung professioneller Akquisition
- Gesprächsführung bei telefonischen (Kalt-)Akquisegesprächen
- Kontaktfördernde und vertrauensbildende Kommunikationsformen
- Auswirkungen von Rollenverständnis und innerer Haltung auf die Gestaltung des Kontaktes

Methoden

U.a. Kurzreferate; Simulationen und Übungen; themenbezogene Reflexion und Erfahrungsaustausch; Gruppenarbeit; Visualisierung

Programm

1. Tag 09.06.2022, 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag 10.06.2022, 08:30 - 16:30 Uhr

Referenten Herr Christoph Korte

Jobcoach, Zertifizierter Trainer der **IN-KONTAKT-Methode®** Dipl.
Erziehungswissenschaftler, Medienpädagoge, Friedens- und Konfliktforscher

Zielgruppe

Fachkräfte, zu deren Aufgaben die Akquisition von Arbeits-, Ausbildungs- und Praktikumsplätzen und betrieblichen Kooperationspartnern gehört.

Veranstaltungsort

[GDW Mitte eG \(Kassel\), Frankfurter Straße 227 b, 34134 Kassel](#)

Preis 437,60 Euro

Die reine Fortbildungsleistung ist gemäß §4 Nr. 22a) UStG umsatzsteuerbefreit.

Dieser Preis beinhaltet die Tagungsgebühr und Tagungsverpflegung, keine Hotelübernachtung. Diese buchen Sie bitte eigenständig.

Anmeldung Martin Lenkewitz, 53 Grad Nord lenkewitz@gdw-mitte.de;