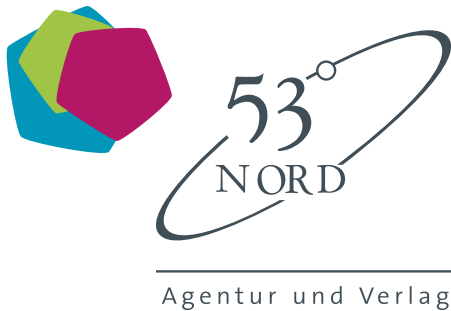


<https://www.53grad-nord.com/veranstaltungen/programm/erfolgreich-vermitteln-mit-der-in-kontakt-methode-2023>



Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode

Professionelle Akquisition von Praktika, Arbeitsplätzen und Kooperationspartnern

Seminar

17. - 18. April 2023
GDW Mitte eG (Kassel)
437,60 Euro

Praxisorientierter 2-tägiger Präsenz-Workshop

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 tiefem 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 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag 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

Unterkunft

Hotel Créde

[Knorrstraße 13, 34134 Kassel](#) , 0561 50 33 26 58 , [info\(ät\)hotel-crede.de](mailto:info@hotel-crede.de)

Einzelzimmer sind ab 55 EUR, Doppelzimmer ab 65 EUR , [Anreise](#)

Hotel PreMotel

[Raiffeisenstraße 2-8, 34121 Kassel](#) , 0561 50644-0 , [info\(ät\)premotel.de](mailto:info@premotel.de)[Anreise](#)

Grand La Strada Kassel

[Raiffeisenstraße 10, 34121 Kassel](#) , 0561 20 90 0 , [info\(ät\)lastrada.de](mailto:info@lastrada.de)[Anreise](#)

Hotel Gude

[Frankfurter Straße 299, 34134 Kassel](#) , 0561 48 05-0 , [info\(ät\)hotel-gude.de](mailto:info@hotel-gude.de)

Preis

437,60 Euro

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