

Online!

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 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. 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.

Termin

Do 17. – Fr 18. März 2022; jeweils 9 – 17 Uhr

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 1000 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**