

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

Praxisorientierter Intensiv-Workshop

Aufbauseminar „Professionelle Arbeitsplatzakquise mit der **IN-KONTAKT-Methode**[®] - 2“

Training von Kernkompetenzen und erfolgreicher Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen

These

Für den Erfolg in der Arbeitsplatzakquisition und für die Gestaltung tragfähiger Kooperationen mit Betrieben sind kontaktfördernde, Interesse weckende und vertrauensbildende Kommunikationsformen von entscheidender Bedeutung.

Hierbei sind Wahrnehmung, situatives Gespür, Haltung und Rollenklarheit der akquirierenden Person, sowie die verwendeten Gesprächstechniken die wichtigsten Stellschrauben.

Die Auseinandersetzung mit der professionell-authentischen Ausgestaltung der Kontakte mit Personalverantwortlichen ermöglicht die Erweiterung und Verfeinerung der Handlungskompetenz mit deutlichen Wirkungssteigerungen.

Teilnehmer*innen max. 16 Personen

Fachkräfte, die in den vergangenen Jahren am Basisseminar „Erfolgreich vermitteln mit der **IN-KONTAKT-Methode**[®]“ oder „Professionelle Arbeitsplatzakquise“ teilgenommen haben, und zu deren Aufgaben die Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika und Arbeitsverhältnisse gehört.

Ziele

- **Steigerung von Sicherheit und Erfolg** beim Kontakt zu Personalverantwortlichen und anderen betrieblichen Kooperationspartnern
- **Erweiterung der Handlungskompetenz und des Repertoires** bei Verhandlungen, Beratungs- und Akquisegesprächen in Betrieben
- **Verfeinerung von Kommunikationsfähigkeit und zielorientierter Gesprächsführung** auf der Grundlage von erprobtem Wissen und reflektierter Erfahrung

Inhalte Die Schwerpunkte des Intensiv-Workshops liegen auf Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- **Kontaktfördernde Kommunikation und situatives Gespür**
- **Konstruktive Gestaltung von Gesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen im persönlichen Kontakt**
- **Persönliche Ressourcen, Beraterrolle und Haltung**
- **individuelle Themenaspekte der Teilnehmer*innen bezüglich Akquisition, Verhandlung und Kontaktpflege**
- **Lessons Learned aus Basisseminar und Erfahrungen**

Kernthemen

- **Persönliche Akquisegespräche erfolgreich führen:**
 - Leitfaden für die Strategieentwicklung
 - Gesprächstechniken für kontaktfördernde Kommunikation
 - Gesprächsverläufe und deren zielführende Steuerung
 - „Der richtige Zeitpunkt“ – Verhandlungsphasen
 - Storytelling – Interesse wecken mit Best Practice-Beispielen
- **Wirkung erzielen:**
 - Wirkfaktoren und Kommunikationsebenen
 - Nonverbale Kommunikation: Körpersignale, Körpersprache und deren vielfältige Anwendungsmöglichkeiten
 - Leading, Pacing und Rapport
 - Haltung, Authentizitätsspektrum und Rollenklarheit
 - Verfeinerung und bewusste Anwendung von Wahrnehmung, situativem Gespür und konstruktiven Gesprächstechniken

Methoden Kurzreferate; Gruppenarbeit; Übungen und Simulationen; Fallarbeit; themenbezogener Erfahrungsaustausch & Reflexion; Visualisierung

Die konsequente Orientierung an der beruflichen Praxis und an den individuellen Lernbedarfen ist ein zentrales Merkmal des Workshops. Die Bereitschaft zur aktiven Teilnahme an Rollenspielen und Simulationen wird vorausgesetzt.

Zur Vertiefung erhalten die Teilnehmer*innen ein Handout und im Anschluss an den Workshop ein Fotoprotokoll.

Termin / Ort 11. – 22.12.2022 in Salzburg; jeweils 9 – 17 Uhr (16 UE)

Veranstalter **pro mente | sbg** WEB: <https://www.promentesalzburg.at>

Anmeldung **Mag.^a Elisabeth Gruber, Bereich Fort- und Weiterbildung**
Tel: +43(0) 699 / 1451 1718; Mail: fortbildung@promentesalzburg.at

Seminarleitung

Jürgen Länge, geb 1960

Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A.

Trainer; Moderator; Lehrsupervisor, 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**