

Praxisorientiertes Basis – Seminar

Professionelle Arbeitsplatzakquise mit der IN-KONTAKT-Methode®

Stellschrauben zur professionellen Akquisition von Praktikums-/ und Arbeitsplätzen, und zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen

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 Erfolgschancen, 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 Kontakthanbahnung 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

Zielgruppe Fachkräfte mit den Aufgaben Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildung und / oder Arbeitsverhältnisse.

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.

Termin / Ort 12. – 13.04.2027 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

Leitung **Seminarleitung Daniel Bilis**

Zertifizierter Trainer der **IN-KONTAKT-Methode®**, Yoga-Lehrer, Sehtrainer, Mental Coach, LEGO® SERIOUS PLAY® Facilitator, Inklusions-Berater, Maschinenbautechniker



Kursteilnehmende schätzen sein genaues Hinschauen und sein Facettenreichtum, gepaart mit feinem Humor. Er lässt immer wieder Themen mit Tiefgang einfließen und regt damit zum Nachdenken an. Wichtig ist ihm, dass sich alle Anwesenden wahr- und ernstgenommen fühlen.