

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

Praxisorientiertes Basis – Seminar

Professionelle Arbeitsplatzakquisition 1

Gelingende Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen zur Vermittlung in Arbeit

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

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 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
- Zur weiteren Auseinandersetzung mit der Thematik erhalten die Teilnehmer*innen ein ausführliches Skript und im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll.
- Termin** 04. März 2024, 14 Uhr – 06. März 2024, 13 Uhr
- Ort** Haus Klara
Kloster Oberzell 2, 97299 Zell am Main
Tel. 0931 46 01-0,
www.hausklara.de;
- Veranstalter/** Bundesarbeitsgemeinschaft für Unterstützte Beschäftigung e.V.
- Anmeldung** Tel: +49 (0)40 / 432 53 12-3
Mail: weiterbildung@bag-ub.de
- Kosten**
- | | |
|--|--------------|
| für Mitgliedsorganisationen der BAG UB (juristische Personen): | 475 € |
| für Nichtmitglieder | 530 € |
| Tagungspauschale: | 235 € |
- (enthält: Tagungsraum, Tagungshausgetränke, Technik, Medien, Übernachtung im Einzelzimmer und Vollverpflegung, Übernachtung außerhalb nicht möglich).
Eine Erhöhung der Tagungspauschale aufgrund von Preisanpassungen des Tagungshauses können wir nicht ausschließen.
Bei Absage **erst 6 Wochen vor Beginn** wird 80% in Rechnung gestellt.

Leitung

Jürgen Länge, geb 1960

Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A.
Trainer; Moderator; Organisationsentwickler
Lehrsupervisor, Coach (DGSv; GaG; KSFH)
Entwickler der **IN-KONTAKT-Methode**®



Expertise

Jürgen Länge ist Experte für die Gestaltung nachhaltig fruchtbarer, zielorientierter und motivierender Lern- und Entwicklungsprozesse. Als Spezialist für wirksame Professionalisierung in den Bereichen Kommunikation, Akquisition, Verhandlung und Konfliktmanagement begleitet er Fach- und Führungskräfte und Leitungsteams dabei, ihre Potenziale zu entwickeln und ihre Ziele erfolgreich umzusetzen.

Weiterbildungen

u.a. Systemische Beratung; Moderation; Projektorganisation;
NLP; Psychodrama; Gruppendynamik; Skriptanalyse

Tätigkeiten

seit 1996:

Training, Coaching, Supervision, Organisationsentwicklung in Profit- und Non-Profit-Bereichen.

Mehr als 1100 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 12000 zufriedenen Teilnehmer*innen zum Themenkreis **professionelle Arbeitsplatzakquisition**, speziell für Bildungsträger, Integrationsfachdienste, 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 Arbeitsplatzakquisition
 - Konstruktive Kommunikation
 - Zielführende, effiziente Moderation
- **Weiterbildung: Train-the-Trainer – Lernprozesse vielfältig und nachhaltig wirksam gestalten**
 - **Akademie: Organisation von Fortbildungen zu unterschiedlichen Themen mit externen Trainer*innen, bspw:**
 - Begleiten statt retten (mit Ulrike von der Mosel)
 - Die 5 Dimensionen der alltäglichen Burnout-Prophylaxe (mit Dr. Corinna Schilling und Dr. Claus Derra)
 - Entfache die Flamme der Motivation (mit Tobias Zahn)
 - Professionalität und Wirksamkeit von Beratungen (mit Ulrike von der Mosel)
 - Herausfordernde Konflikt- und Verhandlungssituationen souverän meistern (mit Markus Berg)
 - Volle Kraft voraus ! Mit Elementen aus der Persönlichen Zukunftsplanung berufliche Veränderungsprozesse begleiten (mit Carolin Emrich)
 - **Organisationsberatung und Begleitung von OE-Prozessen**
 - **Führungskräfte - Coaching**
 - **Personal- und Team - Entwicklungsprozesse**
 - **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision**
 - **Lehrsupervision (KSH, München)**
 - **Gründungsberater; Begleitung bei Existenzgründungen (IFB, Nürnberg)**
 - **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen, Klausuren, Open-Space-Konferenzen, und Verhandlungen**