

Praxisorientierter zweitägiger Intensiv-Workshop

Erfolgreich vermitteln mit der **IN-KONTAKT-Methode**®

Stellschrauben zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen in Betrieben und zur professionellen Akquise von Praktika und Arbeitsverhältnissen

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 Intensiv-Workshop können die Teilnehmenden 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®.**

Der Workshop ist handlungsorientiert und wird passgenau zugeschnitten, indem die unterschiedlichen Zielgruppen, die Rollen und Funktionen der Teilnehmenden, die Rahmenbedingungen, sowie die individuellen Vorkenntnisse, Kompetenzen und Lernvorhaben berücksichtigt werden.

So können die Teilnehmenden ihre Erfolgchancen, ihre Sicherheit, ihren Mut und ihre Arbeitszufriedenheit steigern.

Teilnehmende Fachkräfte mit der Aufgabe der Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildungs- und / oder Arbeitsverhältnisse

Termin/Ort 11. – 12.07.2022 in Kassel

Veranstalter 53° NORD; Genossenschaft der Werkstätten für behinderte Menschen,
Frankfurter Straße 227b • 34134 Kassel

Anmeldung lenkewitz@gdw-mitte.de

Ziele Sie

- verfügen über ein **zielführendes Repertoire** professioneller Vorgehensweisen bei der Akquisition
- erweitern **Ihre Handlungskompetenz** und **Ihre Sicherheit** beim Kontaktaufbau zu Personalentscheider*innen
- steigern **Ihr Erfolgspotential** bei der Akquisition von Arbeits- und Praktikumsplätzen, sowie betrieblichen Kooperationspartnern

Inhalte Die Schwerpunkte dieses praxisnahen 2-tägigen Intensiv-Workshops liegen auf Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- **Strategien und Vorgehensweisen**
- **Kernthemen und Vorbereitung professioneller Akquisition**
- **Gesprächsführung bei telefonischen (Kalt-)Akquisegesprächen**
- **Kontaktfördernde und vertrauensbildende Kommunikationsformen 1**
- **Auswirkungen von Rollenverständnis und innerer Haltung auf die Gestaltung des Kontaktes**

Erarbeitet werden diese Schwerpunkte mit einer Auswahl aus

- Das 1 x 1 erfolgreicher Akquisition: Strategien, Vorgehensweisen und die Knackpunkte für den Erfolg
- Telefonische (Kalt-)akquisegespräche authentisch und individuell führen
- Individuelle Gesprächseinstiege als Türöffner
- Erfolgreiche Gesprächstechniken (bspw. kontaktfördernder Umgang mit Einwänden; Fragetechniken entsprechend der Gesprächsphase)
- Treffende Argumente - Die 2 x 6 Ebenen von Nutzen für Betriebe
- Stärken und Einschränkungen der Bewerber*innen und deren wirksame Präsentation im Betrieb
- Reframing
- Attraktive Darstellung der angebotenen Dienstleistung
- Erwartungen von Personalentscheidern an professionelle Dienstleistung
- Kontaktfördernde Kommunikation, Wahrnehmung und situatives Gespür
- Persönliche Ressourcen, Rolle(n) und Haltung
- individuelle Themenaspekte der Teilnehmenden

Methoden

u.a. Kurzreferate; Simulationen und Übungen; themenbezogene Reflexion und Erfahrungsaustausch; Gruppenarbeit; Visualisierung; Lernprojekt in Lernpartnerschaft

Die Orientierung an der beruflichen Praxis und den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer*innen ist ein zentrales Merkmal des 2-tägigen Intensiv-Seminars

Zur weiteren Auseinandersetzung mit der Thematik erhalten die Teilnehmenden ein ausführliches Skript und im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll

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®



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; 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**