

++++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 am Basisseminar „**Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode**[®]“ 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.

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

Ort

Bildungszentrum Haus der Familie, Soprabolzano

Ort Bildungszentrum Haus der Familie
Lichtenstern 1-7 I - 39054 Soprabolzano (Oberbozen)

Buchung T. +39 0471 345 172 info@hdf.it;

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®

Referenzen www.juergenlaenge.de

Tätigkeiten

seit 1996: Training, Coaching, Supervision, Organisationsentwicklung in Profit- und Non-Profit-Bereichen.

Mehr als 1300 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 13000 zufriedenen Teilnehmer*innen zum Themenkreis **professionelle Arbeitsplatzakquisition**, speziell für Integrationsfachdienste, Bildungsträger, Werkstätten, verschiedene Bildungsinstitutionen und Behörden in Deutschland und den europäischen Nachbarländern.

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**
- Leitung **JL – Training & Beratung** und **Jürgen Länges Bernrieder-Seminar-Schmankerln** Organisation von **Fortbildungen** zu unterschiedlichen Themen mit externen Trainer*innen, bspw 2026:
 - Resilienz systemisch betrachtet (mit Ulrike von der Mosel)
 - Gesundheit und Resilienz (mit Dr. Corinna Schilling + Dr. Claus Derra)
 - Stärken und Ressourcen entdecken (mit Stefanie Seynstahl)
 - Flow statt Hamsterrad – gehirngerechtes Arbeiten in herausfordernden Zeiten (mit Daniel Bils)
 - Klare Grenzen setzen (mit Improschauspieler Markus Berg)
- **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**