

Praxisorientiertes Intensiv - Seminar

Vertiefungs – Seminar **Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode® 2** **Wirkung erzielen mit kontaktfördernden Gesprächstechniken**

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 Fachkräfte zu deren Aufgaben die Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwerem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika und Arbeitsverhältnisse gehört.

Die Teilnahme am Basisseminar „Erfolgreich vermitteln mit der **IN-KONTAKT-Methode® 1** ist Voraussetzung für die Zulassung

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-Seminars 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**

Kernthemen

- **Persönliche Akquisegespräche erfolgreich führen:**
 - Leitfaden für die Strategieentwicklung
 - Gesprächstechniken für kontaktfördernde Kommunikation
 - Gesprächsverläufe und deren zielführende Steuerung
 - „Der richtige Zeitpunkt“ – Verhandlungsphasen
 - Optionen entwickeln und die Suche nach der 3-Win-Lösung
- **Wirkung erzielen:**
 - Wirkfaktoren und Kommunikationsebenen
 - Verbale und non-verbale 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 04. – 05.12. 2025 in Zürich, jeweils 09 – 16.30 Uhr

Veranstalter <https://supportedemployment.ch>

Anmeldung info@supportedemployment.ch

Seminarleitung **Jürgen Länge**, geb 1960

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



Expertise

Jürgen Länge ist ein international anerkannter 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 1200 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 12000 zufriedenen Teilnehmer*innen zum Themenkreis professionelle Arbeitsplatzakquisition, speziell für Bildungsträger, Integrationsfachdienste, verschiedene Bildungsinstitutionen und Behörden im deutschsprachigen Raum. Referenzen: 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**
- **Personal- und Team - Entwicklungsprozesse**
- **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision; Lehrsupervision;**
- **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen, Klausuren, Open-Space-Konferenzen, und Verhandlungen**