

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 Erfolgschancen, ihre Sicherheit, ihren Mut und ihre Arbeitszufriedenheit steigern.

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 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

Teilnehmende

max. 20 Fachkräfte mit der Aufgabe der Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildungs- und / oder Arbeitsverhältnisse

Termin / Ort	06. – 07.10.2025 in Kassel
Veranstalter	53° NORD; Genossenschaft der Werkstätten für behinderte Menschen, Frankfurter Straße 227b • 34134 Kassel
Anmeldung	lenkewitz@gdw-mitte.de

Seminarleitung **Daniel Bills**

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.