

## Praxisorientiertes 2-teiliges Online-Basis-Seminar

### Erfolgreiche Betriebsakquise mit der **IN-KONTAKT-Methode®**

#### Ausgangssituation

Betriebsakquise ist knifflig. Insbesondere die verschiedenen Ansprüche der Beteiligten stellen Akquirierende häufig vor große Herausforderungen. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, sind eine wirksame Strategie, eine reflektierte Haltung und kontakt-fördernde Kommunikationswerkzeuge von entscheidender Bedeutung.

#### Teilnehmende

max. 20 Fachkräfte mit der Aufgabe Betriebskontakte zu knüpfen und/oder Menschen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildung oder Arbeitsverhältnisse zu vermitteln.

#### Angebot

Die Kontaktaufnahme mit bislang nicht bekannten Personalentscheidern in Betrieben des allgemeinen Arbeitsmarktes (Kalt-Akquise) stellen wir in diesem Intensivworkshop in den Mittelpunkt.

Die vielfach erprobte, erfolgreiche **IN-KONTAKT-Methode®** erweitert die Handlungsmöglichkeiten der akquirierenden Fachkräfte.

Dies ermöglicht die Steigerung von Mut, Freude und Erfolg bei der Kontaktaufnahme mit Arbeitgebenden und der Vermittlung in Praktika, Arbeits- und Ausbildungsverhältnisse.

#### Ziele

Die Teilnehmenden

- verfügen über ein **zielführendes Repertoire** professioneller Vorgehensweisen bei der Akquise
- erweitern **Ihre Handlungskompetenz** und **Ihre Sicherheit** beim Kontaktaufbau zu Personalentscheider\*innen
- steigern **Ihr Erfolgspotential** bei der Akquise, der Beratung und der Kontaktpflege betrieblicher Kooperationspartner

#### Inhalte

Tag 1 (6 Std.):

Kernelemente erfolgreicher Betriebsakquise mit der **IN-KONTAKT-Methode®**

- Strategien und Vorgehensweisen
- Fokus verdeckter Arbeitsmarkt; gezielte Suche nach Zielbetrieben und passgenauen Arbeitsplätzen
- Tragfähige Kontakte gestalten
- Wirksame Darstellung des Dienstleistungsangebots
- Erfolgsfaktor Nutzen: 2 x 6 Felder voller Argumente
- Rollenklarheit und innere Haltung

**Tag 2 (6 Std):**

**Kernelemente erfolgreicher Betriebsakquise mit der **IN-KONTAKT-Methode®** II (4 Std.)**

- Lessons Learned: Erfahrungen seit dem Basisseminar; Reflexion der Übungsaufgaben
- Bewerberdarstellung attraktiv und seriös
- Techniken für konstruktive Kommunikation: kontaktfördernder Umgang mit Einwänden; konstruktives Fragen u. a. m.)
- Individueller Gesprächseinstieg als Türöffner bei der Kaltakquise

**Coaching & Übungen (2 Std.)**

- Telefonische Kalt-Akquisegespräche geschickt führen

**Ablauf & Methoden**

Inputs; Gruppenarbeit; Übungen und Simulationen; themenbezogener Erfahrungsaustausch & Reflexion; Visualisierung

Die Orientierung an der beruflichen Praxis und den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer\*innen ist ein zentrales Merkmal des 2-teiligen Online-Basis-Seminars.

In den zwei Wochen Abstand zum 2. Termin, wird es eine Übungsaufgabe geben, mit der sich die Teilnehmenden zu einem Kernthema der **IN-KONTAKT-Methode®** auseinandersetzen werden.

Am zweiten Termin werden die zwischenzeitlichen Praxiserfahrungen und die Ergebnisse aus der Übungsaufgabe reflektiert.

In den letzten zwei Stunden des zweiten Termins geht es explizit um eine praxisnahe Übungseinheit. In dieser üben und festigen die Teilnehmenden neue Ideen, Impulse oder Anregungen aus dem Seminarverlauf für telefonische Kalt-Akquisegespräche.

**Material**

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

**Sonstiges**

Die Absolvent\*innen dieses Basisseminars sind zugelassen für die Teilnahme am Aufbauworkshop „Professionelle Betriebsakquise mit der **IN-KONTAKT-Methode®** 2“

**Termin**

Do 07.05. & Mi 13.05.2026

jeweils 09:00 – 12:00 Uhr + 13:00 – 16:00 Uhr

**Investition**

€ 380.-

**Anmeldung**

[info@juergenlaenge.de](mailto:info@juergenlaenge.de);

**Seminarleitung**

Christoph Korte  
Jobcoach, Zertifizierter Trainer der  
**IN-KONTAKT-Methode®**  
Dipl. Erziehungswissenschaftler,  
Medienpädagoge, Friedens- und  
Konfliktforscher



... sagt aufgrund seiner Sehbehinderung oft, er kann „nicht so gut kucken“.  
Er sieht aber unheimlich viel – vor allem Potenziale und Chancen.  
Als Trainer strahlt er Lebensfreude aus, sorgt sowohl für Aha-Erlebnisse  
als auch vertieftes Verständnis und vermittelt so hohe Akquise-Kompetenz  
an die Teilnehmenden.  
Seine humorvollen interaktiven Workshops machen Mut und gute Laune,  
denn sein Motto ist: Spaß ist eine sehr schöpferische Kraft.

Profil, siehe <https://juergenlaenge.de/partner/>;