

++++intensiv++++handlungsorientiert++++praxisnah++++individuell++++nachhaltig++++kompetent++++

Praxisorientierter 4-teiliger Basis-Workshop Online

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

Stellschrauben zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen in Betrieben und zur professionellen Akquisition von Praktika, Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen und Kooperationspartnern

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 4-teiligen Intensivworkshop können die Teilnehmer*innen 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®.**

Die unterschiedlichen Rollen und Funktionen der Teilnehmer*innen, die Rahmenbedingungen, sowie die individuellen Vorkenntnisse, Kompetenzen und Lernvorhaben werden berücksichtigt.

Sie steigern ihre Erfolgchancen, ihre Sicherheit, ihren Mut und ihre Arbeitszufriedenheit durch Reflexion und Verfeinerung ihrer Vorgehensweisen und durch die Anwendung kreativer Akquisitionsmethoden.

Ziele

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

Inhalte

Die Schwerpunkte dieses praxisnahen 4-teiligen Intensiv-Seminars liegen auf Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine

- **Einführung in die IN-KONTAKT-Methode®**
 - **Haltung; Strategie; Methoden**
- **Reflexion bisheriger Akquiseerfahrungen**
- **Strategien und Vorgehensweisen**
- **Kernthemen und Vorbereitung professioneller Akquisition**
- **Gesprächsführung bei telefonischen (Kalt-)Akquisegesprächen**
- **Kontaktfördernde und vertrauensbildende Kommunikationsformen**
- **Auswirkungen von Rollenverständnis und innerer Haltung auf die Gestaltung des Kontaktes**

Methoden

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

Die Orientierung an der beruflichen Praxis und den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer*innen ist ein zentrales Merkmal des 4-teiligen Intensiv-Seminars

Zeit

Do 23.09, Fr 24.09. und Do 07.10., Fr 08.10.2021; jeweils 9 – 13 h

Zielgruppe

Fachkräfte zu deren Aufgaben die Akquisition von Arbeits-, Ausbildungs-, und Praktikumsplätzen, sowie betrieblichen Kooperationspartnern gehört.

Investition

€ 396.-

Nach § 4, Nr. 21 a) bb) UStG wird keine Umsatzsteuer erhoben. Dies gilt vorbehaltlich einer evtl Gesetzesänderung.

Leitung

Jürgen Länge, geb 1960

Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A.
Trainer; Moderator; Organisationsentwickler
Lehrsupervisor, Coach (DGSv; GaG; KSFH)



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

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 Bildungsträger, Integrationsfachdienste, 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**
- **Personal- und Team - Entwicklungsprozesse**
- **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision; Lehrsupervision; Begleitung bei Existenzgründungen**
- **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen, Klausuren, Open-Space-Konferenzen, und Verhandlungen**