

„Professionelle Arbeitsplatzakquisition 2“

Training von Kernkompetenzen und erfolgreicher Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen

Praxisorientiertes Vertiefungsseminar

ZIELGRUPPE

Fachkräfte, zu deren Aufgaben und Verantwortungsbereich die Akquisition von Arbeitsplätzen und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika und Arbeitsverhältnisse gehört.
Teilnehmer_innen des Basisseminars „Professionelle Arbeitsplatzakquisition“.

VORAUSSETZUNGEN

Entweder Besuch des Basisseminars „Professionelle Arbeitsplatzakquisition“ oder einer vergleichbaren Fortbildung oder mindestens 2 Jahre Erfahrung mit Akquise. Basisfragen werden in diesem Seminar nicht mehr behandelt.

THESE

Für den Erfolg in der Arbeitsplatzakquisition sind kontaktfördernde, interessierende 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 Wirkungssteigerungen nach außen und innen.

ZIELE

- **Verfeinerung der Akquisitionstrategien** auf der Grundlage von erprobtem Wissen und reflektierter Erfahrung
- **Erweiterung der Handlungskompetenz und des Repertoires** durch individuell geformte Lerninhalte und praxisrelevante Übungen
- **Steigerung von Sicherheit und Erfolg** bei der Akquisition von Arbeitsplätzen und beim Kontakt zu Personalverantwortlichen

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
- Verfeinerung der telefonischen Kaltakquise
- Persönliche Ressourcen, Beraterrolle und Haltung
- Individuelle Themenaspekte der Teilnehmer_innen bezüglich Akquisition und Verhandlung

Erarbeitet werden diese Schwerpunkte – je nach Vorerfahrungen, Bedarf der Teilnehmer_innen und Zeitrahmen – mit einer Auswahl aus den Themen

- Erfolgreiche Kontaktaufnahme am Telefon:
 - Neugier und Interesse erzeugen
 - Ideen für interessierende Anfangssequenzen und öffnende Fragen
 - Wann sage ich was?
 - Merkmale geschickter Argumentation
 - Wertschätzendes, attraktives Gesprächsverhalten
 - Unterschiede zu Call-Center-Agents machen
 - Umgang mit Zielen und Druck
- Kennzeichen erfolgreicher Verhandlungsführung im persönlichen Akquisegespräch:
 - Gesprächstechniken für kontaktfördernde Kommunikation
 - Gesprächsverläufe und deren zielführende Steuerung
 - „Der richtige Zeitpunkt“ – Verhandlungsphasen
 - Ein gut gefüllter Argumentationskoffer - 2 x 6 Nutzenebenen
 - Optionen entwickeln und gemeinsames Finden der 3-Win-Lösung
- Wirkung erzielen:
 - Wirkfaktoren und Kommunikationsebenen
 - Verbale und non-verbale Kommunikation: Körpersignale, Körpersprache und deren vielfältige Anwendungsmöglichkeiten
 - Leading, Pacing und Rapport
 - Verfeinerung und bewusste Anwendung von Wahrnehmung, situativem Gespür und konstruktiven Gesprächstechniken
 - Haltung, Authentizitätsspektrum und Rollenklarheit

METHODEN

Kurzreferate; Gruppenarbeit; mediengestützte Übungen; Simulationen; Visualisierung; themenbezogener Erfahrungsaustausch und Reflexion; supervidierte Fallarbeit
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 ausführliches Skript und im Anschluss an den Workshop ein Fotoprotokoll.

SEMINARLEITUNG

Jürgen Länge, geb. 1960, Pädagoge, Psychologe, Kriminologe M.A., Supervisor (GaG; DGSv); Lehrsupervisor (KSFH; DGSv), Existenzgründungsberater (KfW Mittelstandsbank)

Weiterbildungen: u.a. Systemische Beratung; Moderation; Projektorganisation; NLP; Psychodrama; Gruppendynamik; Skriptanalyse; KAIROS-Entscheiderprofil®

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

Mehr als 700 erfolgreiche Seminare mit insgesamt über 8000 zufriedenen Teilnehmer_innen zum Themenkreis **professionelle Arbeitsplatzakquisition**, speziell für Berufsbildungswerke, Integrationsfachdienste, Arbeitsassistenz, 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**
- **PE- und Team - Entwicklungsprozesse**
- **Einzel-, Team-, Gruppen- Supervision; Lehrsupervision; Begleitung bei Existenzgründungen**
- **Moderation von Klausuren**
- **Moderation von Zukunftswerkstätten, Tagungen, Open-Space-Konferenzen, Verhandlungen und schwierigen Gesprächen**

TERMIN

Mi 22. – Fr 24.01.2020

Beginn 1.Tag 14:00 Uhr; Ende 3.Tag: 13:00 Uhr

KOSTEN

Seminargebühren:

für Mitgliedsorganisationen der BAG UB (juristische Personen):..... **400 €**

für Nichtmitglieder **430 €**

Bei Absage **erst 3 Wochen vor Beginn** wird 80% in Rechnung gestellt.

Tagungspauschale: **204 €**

(inkl. Tagungsraum, Tagungshausgetränke, Technik, Medien, Übernachtung im Einzelzimmer und Vollverpflegung, Übernachtung außerhalb nicht möglich)

Bei Absage **erst 3 Tage vor Beginn** stellt das Hotel die volle Tagungspauschale in Rechnung.

SEMINARORT

Mariaspring – Ländliche Heimvolkshochschule e. V.

Rauschenwasser 78, 37120 Bovenden, Tel. 05594 / 9506-0

ANMELDUNG ÜBER

Bundesarbeitsgemeinschaft für Unterstützte Beschäftigung

Schulterblatt 36, 20357 Hamburg,

Fon: +49 (0)40 / 432 53 122

E-Mail: info@bag-ub.de

Fax: +49 (0)40 / 432 53 125

Internet: www.bag-ub.de

Anmeldefrist: bis zum 04.12.2019