

Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode

Stellschrauben zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen in Betrieben und zur professionellen Akquise von Praktika und Arbeitsverhältnissen

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.

SCHWERPUNKTE

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)
- Gesprächsplanne – 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

DATUM

17./18. September 2025

UHRZEIT

09:00-16:00 Uhr

ORT

Magdeburg

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

ZIELGRUPPE: **Fachkräfte mit der Aufgabe der Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildungs- und / oder Arbeitsverhältnisse**

DOZENT/IN: **Daniel Bils, Zertifizierter Trainer der IN-KONTAKT-Methode®**

Zusätzlich Auseinandersetzung mit dem Thema Inklusion im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll **Inklusions-Berater, Maschinenbautechniker**

TEILN.-BETRAG:

490,00

RÜCKMELDETERMIN:

15.08.2025