



MOTIVIEREN STATT SANKTIONIEREN

NEUE KOMMUNIKATIONSWEGE FÜR KUNDEN 2015

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



KONZEPT: MOTIVIEREN STATT SANKTIONIEREN

**Zielgruppe: Die Zielgruppe sind SGB II Empfänger aus allen Profillagen.
Das Training wird sowohl für U25, Ü25 und Ü50 erfolgreich angewendet.**

Beschreibung der Zielgruppe:

Einige haben innerlich bereits aufgegeben, andere würden sich gern wieder in den ersten Arbeitsmarkt integrieren. Leider stehen ihnen dabei über die Zeit entwickelte Paradigmen, wie z.B. „Ich bin schon zu alt“, „Mich will ja doch keiner“, „Es liegt an der Situation“ im Weg.

Ihr Selbstwertgefühl ist durch erfahrene Ablehnungen und Misserfolge geschwächt. Die Teilnehmer haben aufgehört an sich selbst zu glauben, trauen sich nicht mehr nach Perspektiven zu suchen, Ziele zu setzen und erkennen die eigenen Stärken nicht mehr als solche an.

Ziel der Maßnahme:

Das Motivationstraining wirkt bei Langzeitarbeitslosen wie eine Initialzündung: Sie entwickeln eigenständig neue Perspektiven und fangen an, sich aktiv um ihr Leben zu kümmern.

Im Seminar lernen die Teilnehmer Ihre eigenen Stärken wieder zu aktivieren. Sie entwickeln selbst Wege, diese vergessenen Stärken für sich einzusetzen. Große Ziele werden über kleine Zwischenziele definiert und führen kurzfristig zu Erfolgen. Durch diese Teilerfolge wird es jedem Teilnehmer ermöglicht, wie einer Landkarte folgend, seine kleinen Zwischenziele im Auge zu behalten um so das Hauptziel zu erreichen. Sehr wichtig ist es dabei, stets eine positive Grundeinstellung zu behalten.

Vergangene Erfolge sind längst vergessen oder werden heute nicht mehr also solche gewertet. Aktuelle Erfolge werden überhaupt nicht mehr wahrgenommen. Veränderung wird als Bedrohung angesehen und in der sich immer schneller entwickelnden Welt, hat der Teilnehmer nur zu leicht das Gefühl irgendwo den Anschluss verpasst zu haben und auf der Strecke geblieben zu sein.

Resignation, Selbstzweifel und ein Gefühl von Frust sind die Folgen. Begleiterscheinungen der längeren Arbeitslosigkeit sind nicht selten der Mangel an Eigeninitiative, fehlende Motivation und daraus resultierende Existenzängste, die das eigene Handeln blockieren. Ein fataler Kreislauf!

Die Teilnehmer lernen ihr Selbstbewusstsein zu stärken, schon vergessener Erfolge anzuerkennen um hieraus Energie zu schöpfen, ein sicheres Auftreten im Vorstellungsgespräch, den positiven Umgang mit Veränderung und die Klärung der Frage: „Welche Ausrede habe Ich?“

Das Training ist eine Hilfe zur Selbsthilfe. Es leistet den ersten Schritt, einen aktiven Prozess bei dem Teilnehmer in Gang zu setzen, um die Bereitschaft des Arbeitsuchenden zu fördern, eine aktive Rolle im Wiedereingliederungsprozess zu übernehmen. Danach baut es den Teilnehmer zielgerecht und systematisch auf und hilft ihm, sich wieder in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING

INHALTE DER 5 TRAININGSTAGE

Das Seminar besteht aus fünf aufeinander aufbauenden Tagen.

TAG 1 - MOTIVATIONSTRAINING

Am ersten Tag lernen die Teilnehmer im Motivationstraining die Kraft ihrer Gedanken zu nutzen, Erfolgsenergie zurückzuholen, Stärken zu entdecken und Ziele zu setzen.

- Wie funktioniert mein Bewusstsein?
- Gedanken und deren Kraft
- Affirmationen und meine innere Stimme
- Änderung der eigenen Programme: Positive Einstellung bewusst entwickeln
- Anerkennung von Erfolgen
- Warum ist es für mich wichtig mein Bestes zu geben?
- Basis-Potentialanalyse
- Kurze Definition von Zielen

TAG 2 – POTENZIALANALYSE

Der zweite Tag baut darauf auf und hat als Schwerpunkt eine intensive Potentialanalyse. An diesem Tag entdecken die Teilnehmer ihre einzigartigen Stärken und lernen diese gewinnbringend zu präsentieren und umzusetzen. Dieses Training würde folgende Themen bearbeiten:

Reflektion: Was habe ich umgesetzt und was habe ich nicht gemacht und warum nicht? Sind meine Bohnen gewachsen? Auf welche Erfolge habe ich geachtet? Wann habe ich bewusst auf meine Gedanken geachtet?

- Wie funktioniert mein Unterbewusstsein?
- Warum Begeisterung so wichtig ist
- Bewusst Begeisterung erzeugen
- Ausführliche Potential Analyse
- Was macht mich einzigartig. Wo kann ich meine Stärken am Besten einsetzen?
- Worin bin ich gut? Was kann ich geben?

TAG 3 – ZIELE UND DEN MUT SIE ANZUGEHEN – KOMFORTZONE VERLASSEN

Am dritten Tag lernen die Teilnehmer ihr Selbstbewusstsein zu verbessern und ihre Komfortzone zu verlassen - sich wieder zu bewegen. Reflektion: Wo passen meine Stärken hin? Was habe ich unternommen um meine Stärken weiter zu entwickeln?

Wo habe und werde ich meine Stärken im Alltag einsetzen?

- Stärkung des Selbstbewusstseins und Selbstwertgefühls
- So löse ich Innere Schranken auf und pflege mein Selbstimage
- Hinderliche Überzeugungen erkennen
- Überzeugungen bewusst verändern
- Warum sind Herausforderungen wichtig?
- Auch mal andere Wege gehen
- Vom „müssen“ zum „wollen“

TAG 4 – STÄRKEN ERKENNEN UND IM VORSTELLUNGSGESPRÄCH VERKAUFEN

Am vierten Termin des Motivationstrainings geht es schwerpunktmäßig um die konkrete Definition von Stärken und Möglichkeiten, aber auch Schwächen und eventuellen Hindernissen, die zu umschiffen sind. Die Teilnehmer lernen Verkaufstechniken, die sie konkret im Vorstellungsgespräch nutzen können, um ihre Stärken erfolgreich zu kommunizieren, zu verkaufen.

Reflektion: Was habe ich bisher umgesetzt und was habe ich nicht gemacht und warum nicht? An welchen Inneren Schranken habe ich bewusst gearbeitet? Wie viele Vorstellungsgespräche habe ich geübt oder auch tatsächlich gehabt?

- Den ersten Eindruck vorbereiten
- Körpersprache
- Wie präsentiere ich mich gewinnbringend
- Gehalt, das leidige Thema
- Wie gehe ich mit dem Wort „Nein“ um
- Stärken kennen, in Vorteile übersetzen und als gute Gefühle verkaufen

TAG 5 – ZIELE, STRATEGIEN, NETZWERKE

Der fünfte Tag des Seminars gilt sowohl Zielen und Networking, als auch der Reflektion und Nachhaltigkeit. Teilnehmer betrachten kritisch, wie viel sich in ihrem Leben positiv verändert hat. Es wird genau ausgewertet, was aus den vergangenen 4 Trainingstagen umgesetzt und angewendet worden ist.

- Networking: Wie baue ich mir ein Netzwerk auf?
- Welche Ziele habe ich in den nächsten 2 Jahren?
- Wie bitte ich andere um Hilfe
- Genaue Strategieplanung zur Zielerreichung

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



THORGE LORENZEN,

gibt zusammen mit seinem Team deutschlandweit – z.B. in Berlin, Eisenach und Kiel – erfolgreiche Motivationstrainings für Langzeitarbeitslose.

Das einzigartige Konzept „Motivieren statt Sanktionieren“ wurde von ihm selbst entwickelt. Es baut auf seine Erfahrung mit unterschiedlichen Teilnehmern aus der Vergangenheit auf.

Jeder der Trainer ist hochqualifiziert und bringt nicht nur pädagogische Fähigkeiten mit und nach intensiver Schulung fähig alle Seminartage zu geben.

**INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING
DEUTSCHLAND GMBH**

Besucher- und Postadresse:

Schönhauser Allee 51 - 10437 Berlin

Leitungsadresse:

Gervinusstr. 19A - 10629 Berlin

Telefon: 030 12076746

Fax: 030 12076746-9

info@internationalmotivation.com

www.internationalmotivation.com

Amtsgericht Charlottenburg (Berlin)

HRB 159954 B

Berlin, März 2015

WORAUF WARTEN SIE?

TUN SIE ES EINFACH!