

VISION

ÜBERZEUGUNG

TALENTE

CHANCEN

KRAFT DER GEDANKEN

ZIELE

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



ZIELGRUPPE:
SGB II-EMPFÄNGER AUS
ALLEN PROFILLAGEN

IN ARBEIT GEHEN

NEUE AKTIVIERUNGSWEGE FÜR KUNDEN 2016

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



IN ARBEIT GEHEN – DER PRAGMATISCHE ANSATZ ZUR RÜCKKEHR INS ARBEITSLEBEN

WESENTLICHE INHALTE

- Diese Maßnahme bewegt die Teilnehmer dazu ihre jahrelang eingeübte Opferrolle zu verlassen, **Eigenverantwortung zu übernehmen** und wieder anzufangen, selbst Arbeit zu suchen.
- Die Teilnehmer werden sich **ihrer Fähigkeiten bewusst**. Sie setzen sich **Ziele** und entwickeln zusammen mit dem Trainer und der Gruppe Strategien, diese Ziele umzusetzen.
- Nun geht es darum den **Fuß in die Tür von Unternehmen** zu bekommen: Dazu werden die Bewerbungsunterlagen der Kunden zunächst analysiert und gemäß der aktuellen Anforderungen aktualisiert. Der Kunde lernt seine Netzwerke wieder auszubauen und aktiv zu nutzen. Kommunikationstechniken werden geübt und das Hinterlassen eines positiven ersten Eindrucks wird vorbereitet.
- Um den Job zu bekommen ist es unerlässlich, dass der Kunde seine Stärken entsprechend verkaufen kann. Dazu lernen die Teilnehmer ihre **Stärken** sowohl am Telefon als auch vor der Gruppe **selbstbewusst zu präsentieren**. Bewerbungsgespräche werden intensiv geübt und zusammen mit der Gruppe ausgewertet.
- Eine konstruktive Zusammenarbeit mit dem Jobcenter ist uns wichtig. Jeder Vermittler bekommt daher nach Abschluß der Maßnahme einen **ausführlichen Bericht**. Dieser enthält u. a. eine Einschätzung der Stärken und Schwächen des Kunden, entwickelte Ziele und Berufswünsche sowie **Handlungsempfehlungen** für die nächsten Schritte.
- Jeder Teilnehmer hat zusätzlich Anspruch auf ein **Einzelcoaching**.

INHALTE DER 5 BLÖCKE

Modul 1 Eigenverantwortung

Im ersten der fünf Blöcke wird der Kunde wieder in die Eigenverantwortung zurückgeführt. Es wird ihm bewusst gemacht, dass er die Verantwortung für seine Situation trägt. Der Kunde gewinnt die Erkenntnis, dass er selbst aktiv seine Situation verändern kann. Er erkennt innere Schranken und „Programme“ seines Unterbewusstseins, durch die er sich eventuell seit Jahren selbst im Weg stand. Der Kunde gewinnt in diesem ersten Block einige entscheidende Erkenntnisse, die ihn zum Umdenken anregen und wird ferner befähigt, seine passive Haltung aufzugeben. Er verlässt seine Komfortzone, stellt sein Handeln in Frage und wird wieder aktiv.

- Kraft der Gedanken
- Mut zum Umdenken
- Umgang mit Veränderungen
- Selbstbewusstsein
- innere Schranken
- Komfortzone
- Selbstimage

Modul 2 Potentialanalyse

Im zweiten Block setzt sich der Kunde mit seinen vielleicht schon vergessenen Stärken auseinander. Er lernt sich wieder selbst kennen. Dem Kunden wird bewusst, dass nur er selbst seinen Erfolgen Wert geben kann und dass er sich enorm schadet, wenn er es nicht mehr tut. Dem Teilnehmer wird klar, dass auch er Stärken hat, die auf dem ersten Arbeitsmarkt gebraucht werden. Ihm wird sein Wert als Person bewusst. Er erkennt, dass es auch für ihn eine Arbeit gibt, die seinen Fähigkeiten entspricht. Auch Menschen, die sich von der Jobsuche „ausgebrannt“ fühlen, fassen nun wieder Mut, aktiv zu werden.

- Was ist DISG?
- Schwächen erkennen
- Spaß an der Arbeit
- Erfolgsenergie
- persönliche Stärken erarbeiten
- Ressourcen wiederentdecken
- Energie einteilen

Modul 3 Zielfindung

In Block drei geht es darum, dass der Kunde wieder anfängt, konkrete Ziele zu formulieren. Viele Kunden haben aufgrund von ständigen Absagen und stetigem Scheitern aufgegeben, sich Ziele zu setzen. Sie haben keine klare Richtung mehr und daher auch keine Motivation, sich zu bewegen. In diesem Block lernt der Kunde sich wieder private wie berufliche Ziele zu stecken und entwickelt Strategien und Möglichkeiten, diese zu erreichen. Für viele Kunden ist das Jobcenter und die vom Jobcenter angebotene Hilfe der einzige Weg, den sie noch wahrnehmen, um ihre Ziele zu verwirklichen. Diese Wahrnehmung zu verändern, den Blick für Möglichkeiten zu schärfen und eigenverantwortlich Ziele zu verwirklichen, lernen die Kunden in diesem Block. Dabei unterstützt sie ein konkretes Zeitmanagementtraining. Sie eignen sich in diesem Block Methoden an, die ihnen

helfen, ihre Energiereserven auch bei Fehlschlägen immer wieder aufzufrischen, um diszipliniert, aktiv und zielorientiert auf den ersten Arbeitsmarkt zuzustreben.

- Wo genau will ich hin?
- Lebenssträume
- Was hindert mich?
- Wie kann ich die Hindernisse überwinden
- persönliche Ziele
- berufliche Ziele
- SWOT

Modul 4 Bewerbungstraining 1:

Der Fuß in der Tür: Eindruck machen!

Im vierten Block lernen die Teilnehmer neue Wege zu gehen, um effektiv den Job zu finden, den sie sich vorstellen können. Wenn es eine Vision gibt, wie der Job aussehen soll, kann sich der Teilnehmer plötzlich in Bewegung setzen. Kurzfristig ist es sogar möglich, sich „unter Wert zu verkaufen“, wenn der Teilnehmer weiß, dass es nur der erste Schritt auf seinem Weg ist. In einem ausgiebigen Kommunikationstraining lernt der Teilnehmer, Gespräche effektiver zu führen. Netzwerke werden wieder aktiv aufgebaut und für die Arbeitssuche im ersten Arbeitsmarkt effektiv genutzt. Der Teilnehmer lernt einen ersten Eindruck und Fragen, die ihm im Vorstellungsgespräch den Job kosten könnten, effektiv vorzubereiten.

- Unterlagen
- Zeitmanagement
- Körpersprache
- Präsentationstraining: Wie wirke ich auf andere?
- erster Eindruck
- Priming erkennen

Modul 5 Bewerbungstraining 2:

Den Job bekommen!

Jeder Bewerber ist Verkäufer. Man erwartet von ihm, dass er das schwerste Produkt verkauft, was es überhaupt zu verkaufen gibt: Die eigenen Stärken. Das ist ein Produkt, dessen Stärken der Kunde oftmals weder kennt oder wenn er seine Stärken kennt, selbst nicht von ihnen überzeugt ist. Nur wenige Kunden sind gute Verkäufer oder hatten je in ihrem Leben ein Verkaufstraining. In Block fünf lernen die Kunden daher, wie sie aktiv, zielorientiert und selbstbewusst ihre Stärken kommunizieren und gewinnbringend verkaufen. Sie erzeugen bei ihrem potentiellen Arbeitgeber das Gefühl, gebraucht zu werden und für den Erfolg der Firma wichtig zu sein. Der Kunde lernt in diesem Verkaufstraining, sich durch echte Verkaufsaktivitäten seinen Ängsten zu stellen und sie aktiv zu überwinden. Block fünf geht auf Nummer sicher, dass es keine Ausrede mehr gibt, warum man nicht in Arbeit gehen kann.

- Verkaufstraining
- Verkauf der eigenen Stärken
- Verkauf von Produkten
- Vorstellungsgespräche

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



Thorge Lorenzen,

gibt seit mehr als 15 Jahren weltweit erfolgreich Motivationsseminare in Firmen, Universitäten und Schulen. Neben Universitäten wie der Harvard Business School, Haas School of Business, Delhi University oder der London School of Economics zählen auch zahlreiche große Konzerne wie Philips, Thyssen Krupp und die HSH Nordbank zu seinen Kunden. Seit Januar 2010 schult er deutschlandweit auch Mitarbeiter von Behörden, z.B. Jobcenter-Mitarbeiter und auch deren Kunden in seinen Seminaren.

Als Experte wurde er zu verschiedenen überregionalen Veranstaltungen, z.B. „Regionen in Aktion“, als Gastredner eingeladen und in Talkshows wie z.B. „Kerner“ hat er als Interviewpartner über seine erfolgreiche Arbeit berichtet.

Zu seinem Team gehören auch freiberufliche Trainer. Sie verfügen neben einer erstklassigen Ausbildung über Erfahrungen in der freien Wirtschaft, weisen Lebenserfahrung (z.B. durch längere Auslandsaufenthalte) und ein breites Netzwerk an Kontakten auf. Durch ihren kreativen Unterrichtsstil und ihre exzellenten Kommunikationsfähigkeiten können sie Schulungsinhalte überdurchschnittlich schnell und sehr effektiv vermitteln.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING

Deutschland GmbH

Geschäftsführer: Thorge Lorenzen

Bachelor of Business Administration (BAA)

Leitungsadresse:

Gervinusstraße 19 A · 10629 Berlin

Besucher und Postadresse:

Schönhauser Allee 51 · 10437 Berlin

Telefon: (030) 12 07 67 46

Fax: (030) 12 07 67 46-9

info@internationalmotivation.com

www.internationalmotivation.com

Berlin, April 2016

**WORAUF WARTEN SIE?
TUN SIE ES EINFACH!**