

VISION

ÜBERZEUGUNG

TALENTE

CHANCEN

KRAFT DER GEDANKEN

ZIELE

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



TELEFONCOACHINGS
IN IHRER MUTTERSPRACHE

HANDLE IT

INDIVIDUELLE INTEGRATIONSUNTERSTÜTZUNG
PER TELEFONCOACHING

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



TELEFONCOACHINGS: DIE ALTERNATIVE ZU ONLINE SEMINAREN

Unsere telefonische Coaching-Maßnahme eignet sich optimal für Menschen, die z. B.:

- gar kein oder nur wenig Deutsch sprechen
- keinen Computer zu Hause haben
- keine ausreichende Internetverbindung haben, die für Online-Seminare nötig wäre
- sich nicht vor einer Webcam präsentieren möchten
- nicht an Gruppenmaßnahmen teilnehmen können oder wollen
- zeitlich nur eingeschränkt für wenige Stunden am Tag verfügbar sind
- Angehörige betreuen oder pflegen
- selbst gesundheitlich eingeschränkt sind
- zur Corona Risikogruppe gehören und daher z. Zt. das Haus nur selten verlassen

persönliche Situation reserviert. Es folgen klar definierte Inhalte, die die persönliche Entwicklung jedes/jeder Einzelnen optimal fördern. Durch die Erarbeitung klarer Perspektiven, Stärkung ihres Selbstbewusstseins und die optimale Unterstützung im Bewerbungsprozess, wird jede/r Teilnehmer/-in optimal an den ersten Arbeitsmarkt herangeführt.

Zum Abschluss jedes Telefonates werden Aufgaben gemeinsam festgelegt, die dem/der Teilnehmer/-in helfen, die besprochenen Themen im eigenen Alltag umzusetzen. Auf diese Weise werden schon nach wenigen Telefonaten schnell gute Ergebnisse erzielt und nachhaltig positive Veränderungen sichtbar. Diese Erfolge motivieren zum Weitermachen und Durchhalten.

Alle Seminarunterlagen, wie z.B. ein gut strukturiertes Begleitheft mit zahlreichen interessanten Coaching-Übungen bekommen unsere Teilnehmer/-innen vor Seminarbeginn per Post zugeschickt.

WIR BEGLEITEN SIE AUF DEM WEG AUS DER KRISE

Unsere Telefoncoachings haben eine klar festgelegte Gesprächsstruktur. Jedes Telefonat dauert 90 Minuten. Das mag auf den ersten Blick lange klingen, die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Gespräche wie im Fluge vergehen. Oftmals wünschen sich die Teilnehmer/-innen eine Verlängerung und freuen sich schon auf das Folgegespräch. Pro Woche finden zwei Telefonate statt. Die Termine werden individuell zwischen Coach und Teilnehmer/-in vereinbart.

Der erste Teil des Gespräches (ca. 30 Minuten) ist für aktuelle Themen, derzeitige Herausforderungen und die jeweilige

VERMITTLUNG DER INHALTE

Unsere Coaches zeichnen sich durch Menschlichkeit, interkulturelle Kompetenz, Integrationserfahrung und eine klare Kommunikation aus. Sie stärken das Vertrauen der Teilnehmer/-innen in die eigenen Fähigkeiten, helfen bei der Erarbeitung realistischer Ziele und fordern freundlich, aber nachdrücklich die Übernahme von Eigenverantwortung.

SPRACHEN

Unser telefonisches Coaching bieten wir auf **Arabisch, Farsi, Türkisch, Rumänisch, Spanisch, Französisch und Englisch** an.

INHALTE DER 15 TELEFONCOACHINGS

Block 1 Kultur, Verständnis, Erfolge

1 | Krise als Chance: Wo sind die Möglichkeiten?

Es beginnt mit einem intensiven Kennenlern-Gespräch. Hier werden die Themen, die es beim Kunden/bei der Kundin gibt, abgefragt. Sicherlich ist die fehlende Arbeit ein Thema, aber was gibt es da noch? Wie weit ist der Integrationsprozess? Wie weit geht das Verständnis zur deutschen Kultur schon? Welche Vision hat der/die Kunde/Kundin für sich und seine/ihre Welt, wenn diese Krise überwunden ist?

2 | Kulturelle Unterschiede verstehen: Zeitmanagement und Kommunikation

Es werden die kulturellen Unterschiede in Bezug auf Deutschland erläutert. Besonders im Fokus steht das Thema Zeitmanagement. Warum ist zum Beispiel in Deutschland Pünktlichkeit IMMER wichtig und nicht nur in bestimmten Situationen? Zum Thema Kommunikation: Warum sind die Menschen in Deutschland so direkt und wirken manchmal abweisend, obwohl es nicht so gemeint ist.

3 | Rolle der Familie und der Frau in der deutschen Gesellschaft

Es wird der Unterschied zwischen Kollektivismus und Individualismus erklärt und deren Bedeutung für die deutsche Gesellschaft. Wie zeigt sich die Wichtigkeit von Familie in unterschiedlichen Ländern? Wie definiert sich das Rollenverhältnis zwischen Mann und Frau in Deutschland? Welche herausragende Rolle spielt die Frau in unserer Gesellschaft?

4 | Die Kraft meiner Gedanken in der Krise

Wie es mir geht liegt oft daran, welche Gedanken ich mir mache. In diesem Gespräch lernt der/die Teilnehmer/-in eigene Gedanken bewusst zu erkennen und zu steuern.

5 | Die Kraft meiner Erfolge

Erfolge schaffen neue Erfolge. Sich deswegen wieder auf seine Erfolge zu konzentrieren ist etwas sehr Wichtiges. Es wird ein Bezug zum ersten Gespräch (Wo sind die Möglichkeiten?) hergestellt. Was für Erfolge hatte ich schon? Welche schwierigen Situationen habe ich bereits gemeistert? Wie gehe ich mit der jetzigen Situation um?

Block 2 Stärken und Ziele

6 | Meine Komfortzone erweitern

Was kann ich tun, um gerade in der aktuellen Situation meine Komfortzone zu verlassen? Wie kann ich mich stärker machen? Wenn ich mich Herausforderungen stelle wächst meine Komfortzone. Wenn ich das vermeide wird sie kleiner. Deswegen: Raus aus der Komfortzone!

7 | Meine Stärken erkennen und ausbauen

Welche Stärken habe ich? Was macht mich aus? Was macht andere aus? Der DISG-Test wird vorgestellt. Es geht vor allem darum festzustellen, welche Stärken auf dem deutschen Arbeitsmarkt sehr gefragt sind. Das ist die Vorbereitung auf spätere Gespräche, in denen es um die Erarbeitung von realistischen Perspektiven geht.

8 | Was treibt mich an? Was macht mich aus?

Die eigene Motivation wird herausgestellt. Innere Schranken werden erkannt und verändert. Warum möchte ich immer alles perfekt machen? Oder warum muss alles immer schnell gehen? Warum will ich es allen recht machen? Sind diese Verhaltensweisen in meiner jetzigen Situation wirklich hilfreich? Wenn nein: Was kann, möchte und werde ich daran verändern?

9 | Wie kann ich meine Fähigkeiten in Deutschland anwenden?

Seine Stärken und Fähigkeiten zu kennen ist eine Sache. Sie anwenden zu können ist eine andere. Wir haben in Deutschland einen vergleichsweise hohen Anspruch an die Qualität von Ausbildungen. Deshalb kann es wichtig sein eine zusätzliche Ausbildung in Deutschland zu machen. Was bedeutet das Duale System? Warum macht sogar eine Umschulung oder ein Studium Sinn?

10 | Klare Ziele definieren

Welche Ziele habe ich für meine Zukunft und die meiner Familie? Je klarer die Ziele definiert sind, desto besser kann ich hilfreiche Strategien entwickeln, um diese zu erreichen. Verschiedene effiziente Methoden zur Zielfindung werden eingesetzt. SMARTe Ziele werden erarbeitet.



Block 3 Umsetzung der Ziele am ersten Arbeitsmarkt

11 | Strategien entwickeln, um die Ziele Schritt für Schritt umzusetzen

In diesem Gespräch werden überzeugende Strategien entwickelt, mit denen die Ziele Schritt für Schritt umgesetzt werden können. Es werden konkrete Pläne erarbeitet, die möglichst sofort umgesetzt werden können. Selbst kleine Schritte sind wichtig und entscheidend.

12 | Netzwerke und warum sie im deutschen Arbeitsmarkt wichtig sind

Der deutsche Arbeitsmarkt und das Prinzip von Bewerbungen werden erklärt. In Deutschland bewirbt man sich in der Regel anders, als die Kunden/Kundinnen es aus ihrem eigenen Land gewohnt sind. Allerdings sind auch in Deutschland funktionierende Netzwerke (digitale wie persönliche) wichtig. Wie werden diese gebildet? Wie nutze ich sie professionell?

13 | Was ist bei einer Bewerbung wichtig?

Lebenslauf und Anschreiben werden besprochen. Worauf kommt es an, wenn man sich auf eine Stelle bewirbt? Durch welche klugen Strategien mache ich meine Bewerbung attraktiv? Layout und Inhalt sind hier relevant.

14 | Wie mache ich einen positiven ersten Eindruck?

Der erste Eindruck ist im Vorstellungsgespräch entscheidend. Man hat nur wenige Sekunden Zeit, einen ersten Eindruck zu machen. Deshalb ist es notwendig den ersten Eindruck gut vorzubereiten. Wie das geht, erfahren die Kunden/Kundinnen in diesem Gespräch.

15 | Welche Fragen sind im Vorstellungsgespräch entscheidend?

Es werden die im Vorstellungsgespräch häufig gestellten Fragen besprochen und geübt. Es wird darauf hingewiesen, was in einem Vorstellungsgespräch angebracht ist und was nicht. Welche Art von Verhalten gilt im Vorstellungsgespräch eines deutschen Unternehmens als professionell? Was wird auf jeden Fall erwartet?

Die warme Übergabe wird thematisiert und vorbereitet.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



»WARME ÜBERGABE« ERMÖGLICHT DIREKTES, ERFOLGREICHES WEITERARBEITEN

Nach dem Telefoncoaching findet eine sogenannte „warme Übergabe“ statt – natürlich telefonisch! Der/Die Leistungsempfänger/-in bespricht am Telefon zusammen mit seinem/ihrer Coach und der jeweiligen Integrationsfachkraft (IFK) die erarbeiteten Ziele. Gemeinsam legen sie die nächsten Schritte fest. Die „warme Übergabe“ vorzunehmen hat entscheidende Vorteile:

VORTEILE

FÜR DIE LEISTUNGSEMPFÄNGER/-INNEN:

- 1 | Sie werden direkt nach dem Coaching von der IFK zum Gespräch eingeladen.
- 2 | Die Ziele und Strategien werden sofort nach dem Coaching besprochen, sodass kein Motivationstief entsteht. Die IFK kann sofort mit dem Kunden/der Kundin weiterarbeiten.
- 3 | Der Coach kann vermitteln, ermutigen und bestärken, damit wirklich alle Ziele offen kommuniziert werden.
- 4 | Missverständnisse können direkt geklärt werden.
- 5 | Es werden nächste Schritte festgelegt, die für die Leistungsbezieher/-innen annehmbar sind. Dadurch wird die Motivation zur Arbeitssuche und Arbeitsaufnahme möglichst lange erhalten.

VORTEILE

FÜR DIE INTEGRATIONSFACHKRAFT:

- 1 | Die Integrationsfachkraft erhält Informationen aus erster Hand und hat die Möglichkeit, nachzufragen und so wirklich neue Informationen über den/die jeweilige/n Kunden/Kundin zu erfahren.
- 2 | Ziele und Strategien können besprochen bzw. diskutiert und Einwände möglicherweise geklärt werden.
- 3 | Keine der Parteien kann gegeneinander ausgespielt werden, weil eine direkte Kommunikation zwischen allen drei Parteien stattfindet.
- 4 | Es können klare nächste Schritte besprochen werden. Dadurch wird eine effektive Zusammenarbeit zwischen Kunde/Kundin und IFK gesichert.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING

International Motivation Training

Das Team der *International Motivation Training Deutschland GmbH* besteht aus erfahrenen und erstklassig ausgebildeten freien Trainerinnen und Trainern. Sie sind *die* Experten für Trainings zur Motivation von Mitarbeiter/innen und Führungskräften, z. B. im Jobcenter, und geben außerdem erfolgreich Seminare für Kurz- und Langzeitarbeitslose.

Die Arbeitslosen werden bei ihren unterschiedlichen Herausforderungen auf dem Weg zurück in ein festes Arbeitsverhältnis – von dem sie auch leben können – zielgruppengerecht angesprochen und mit praxisnahen Inhalten unterstützt.

Unsere Seminare werden ständig an die aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt angepasst. Sie haben eine Weiterempfehlungsquote von über 90 %. Unsere Teilnehmer/innen berichten regelmäßig begeistert, dass ihre Anfangserwartungen in vielerlei Hinsicht übertroffen wurden und sie sehr positiv von der überragenden Qualität unserer Maßnahmen überrascht waren.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING

Deutschland GmbH

Wichertstraße 17 · 10439 Berlin

Telefon: (030) 12 07 67 46

Fax: (030) 12 07 67 46-9

info@internationalmotivation.com

www.internationalmotivation.com



Wir arbeiten nach der ISO 9001 Norm.

Berlin, Juni 2020

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