

VISION

ÜBERZEUGUNG

TALENTE

CHANCEN

KRAFT DER GEDANKEN

ZIELE

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



MIT DEUTSCH
ZUM JOB

ZWEISPRACHIG – DEUTSCH UND FOLGENDE MUTTERSPRACHEN: AMHARISCH | ARABISCH | BULGARISCH | DARI
ENGLISCH | FARSI | FRANZÖSISCH | GRIECHISCH | HINDI | ITALIENISCH | KURDISCH | NIEDERLÄNDISCH | PASCHTU
POLNISCH | RUMÄNISCH | RUSSISCH | SPANISCH | TIGRINISCH | TÜRKISCH | UKRAINISCH | UNGARISCH | URDU

MOTIVATION & DEUTSCH FÜR DEN ARBEITSMARKT

TELEFONCOACHING

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



DER VORTEIL EINER TELEFONISCHEN COACHING MAßNAHME TRIFFT BESONDERS AUF MENSCHEN ZU, DIE:

- keinen Computer zu Hause haben
- keine ausreichende Internetverbindung haben, die für ein Online-Seminar nötig wäre
- sich nicht vor einer Webcam präsentieren möchten
- nicht an Gruppenmaßnahmen teilnehmen können oder wollen
- in ländlicher Gegend mit schlechter öffentlicher Verkehrsanbindung wohnen
- kein Auto/Führerschein haben
- 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
- derzeit auf Arbeitssuche sind und diesbezüglich Unterstützung brauchen

DURCHSTARTEN IN DEUTSCHLAND

Der Kurs »Motivation & Deutsch für den Arbeitsmarkt« eignet sich sowohl für Arbeitslose, die vor kurzem aus anderssprachigen Ländern eingewandert sind und wenig mit der deutschen Kultur vertraut sind, als auch für Langzeitarbeitslose mit Migrationshintergrund.

Er dient dazu den Kulturschock zu überwinden, motiviert die Teilnehmer/innen sich wieder eigene Ziele zu setzen und mit der selbstständigen Umsetzung dieser Ziele zu beginnen. Außerdem hilft er die Arbeitsplatzsuche zu erleichtern.

Der wöchentliche Inhalt setzt sich zusammen aus einem **Motivations- und zwei sprachlichen Coachings**, in denen **arbeitsmarktbezogenes Deutschtraining** stattfindet.

Die Kursleiter/innen sind erfahrene und erfolgreiche **Trainer/innen im Bereich Integration und Deutsch als Fremdsprache (DaF)**, die selber einen **Migrationshintergrund** haben und somit auch aus eigener Erfahrung sprechen.

Der Kurs findet als **Einzelcoaching** statt, so dass auf die individuelle Situation und Bedürfnisse der Teilnehmer/innen eingegangen werden kann.

20 Kurseinheiten liefern eine inhaltliche Zusammenfassung des »**Handle It**« Kurses in dem u.a. auf kulturelle Unterschiede eingegangen wird, die Teilnehmer/innen ihre eigene Stärken entdecken und gelernt wird die Komfortzone zu verlassen.

Zusätzlich findet auch **Bewerbungstraining** statt, Ziele und Strategien werden besprochen und Aus- und Weiterbildung bzw. andere arbeitsbezogene Themen finden Beachtung.

In den verbleibenden 40 Einheiten findet ein **sorgfältig vorbereiteter Deutschkurs** statt, der dem Bedarf der Teilnehmer/innen angepasst wird und als Erweiterung des Motivationstrainings dient. Es werden u.a. Begrifflichkeiten und Formulierungen aus der Arbeitswelt behandelt, sowie sprachlich die Inhalte des Motivationsteils aufgegriffen.

KURZÜBERSICHT

- **Einzelcoaching**
- **Erfahrene Trainer/innen mit Migrationshintergrund**
- **Zweisprachig (Deutsch und Muttersprache der Teilnehmer/innen)**
- **61 Einheiten in 10 Wochen**
- **Motivations- und Spracheinheiten**
- **Kosten des Kurses 3060,20 €**

ZIEL DES KURSES

Den Teilnehmern/innen wird gezeigt, wie offen und tolerant man in Deutschland ist und dabei geholfen, ein Verständnis für die deutsche Lebenskultur zu entwickeln. Sie werden dabei unterstützt, trotz der anfänglichen Kultur- und Sprachbarriere, Fuß auf dem deutschen Arbeitsmarkt zu fassen, denn dies ist die schnellste und einfachste Art der Integration.

Die Kombination von Motivations- und sprachlichem Teil dient dazu Unsicherheiten im Umgang mit Vorgesetzten und Kollegen zu verringern. Als positiver Nebeneffekt erleichtert sich dadurch auch die Kontaktaufnahme im privaten Bereich und damit verbunden wiederum die Integration.

ANGEBOTENE SPRACHEN

Wir bieten den Kurs z.Zt. in den folgenden Muttersprachen an:

- Amharisch
- Arabisch
- Bulgarisch
- Dari
- Deutsch
- Englisch
- Farsi
- Französisch
- Griechisch,
- Hindi
- Italienisch
- Kurdisch
- Niederländisch
- Paschtu
- Polnisch
- Rumänisch
- Russisch
- Spanisch
- Türkisch
- Tigrinya
- Ukrainisch
- Ungarisch
- Urdu

Wenn Sie gerne den Kurs für Ihren Kunden/Ihre Kundin buchen wollen, dieser/diese jedoch eine andere Muttersprache spricht, dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf, da wir unser Angebot stetig erweitern.

ABLAUF DES KURSES

Der Kurs besteht aus 61 Unterrichtseinheiten (UE), die sich über 10 Wochen in 3 Coachings pro Woche à 90 Minuten erstrecken. Jedes Coaching besteht aus zwei UE.

Am Ende des Kurses findet eine sogenannte »warme Übergabe« zwischen Vermittler/in, Teilnehmer/in und Trainer/in statt. Diese dauert ca. 45 Minuten (1 UE) und dient dazu, dass alle Beteiligten sich über die Inhalte und Ergebnisse des Coachings austauschen und zusammen die nächsten Schritte festlegen. Mehr Informationen dazu am Ende dieses Flyers.

Die 90 Minuten jedes Einzelcoachings sind wie folgt aufgebaut:

- 1 | 30 Minuten:** Die derzeitige Situation des Kunden/der Kundin wird besprochen. Aktuelle Ängste und Sorgen werden thematisiert. Fragen zu Inhalten der letzten Sitzung werden geklärt, gegebene Hausaufgaben ausgewertet, Erfolge besprochen. Was wurde bereits umgesetzt? Was noch nicht? Woran scheitert es bisher? Was könnte besser gemacht werden? Wie kann der/die Trainer/in noch besser unterstützen?
- 2 | 45 Minuten:** Der/Die Trainer/in gibt einen klaren Input. Die definierten Themen aus den nachfolgend aufgeführten Blöcken werden besprochen. Es werden gemeinsam Übungen aus dem Arbeitsbuch gemacht.
- 3 | 15 Minuten:** Ein Tagesresümee wird gezogen. Individuelle Ziele für die Zeit zwischen den Coachings werden vereinbart und gegebenenfalls Hausaufgaben festgelegt.

Da zum Abschluss jedes Telefonats Aufgaben gemeinsam festgelegt werden, die den Teilnehmer/innen helfen, die besprochenen Themen im eigenen Alltag umzusetzen, werden schon nach wenigen Telefonaten gute Ergebnisse erzielt und es treten nachhaltig positive Veränderungen auf. Diese Erfolge motivieren zum Weitermachen und Durchhalten.

Pro Woche finden drei Telefonate statt, deren Termine individuell zwischen Trainer/innen und Teilnehmer/innen vereinbart werden.

PREISANGABEN

Diese Maßnahme kann über den AZAV abgerechnet werden und kostet insgesamt 3060,20 €. Damit liegt sie unterhalb des BDKS.

Die Kosten für das Material, sowie sämtliche Portokosten sind im Preis inbegriffen: Die Teilnehmer/innen erhalten zu dem Training ein Arbeitsbuch und zusätzliche Arbeitsblätter (z.B. Potentialanalyse, Visualisierungshilfen), die ihnen helfen, die Motivation auch nach dem Training aufrecht zu erhalten und zu steigern.



KURZÜBERSICHT DER 10 BLÖCKE

Block 1 Kultur – Verständnis – erste Schritte

Das Motivationstraining beginnt mit einem intensiven Kennenlern-Gespräch. Wie weit ist der Integrationsprozess fortgeschritten? Wie weit geht bereits das Verständnis für die deutsche Kultur? In diesem Zusammenhang werden auch die kulturellen Unterschiede erläutert. Außerdem werden die Möglichkeiten des Teilnehmers/der Teilnehmerin auf dem Arbeitsmarkt angesprochen.

Im konversations-orientierten Deutschkurs werden hilfreiche Einsteige in ein Gespräch geübt: z.B. Wie stelle ich mich und andere vor?

Block 2 Rolle der Familie und der Frau in der deutschen Gesellschaft

Im zweiten Block werden im Motivationsteil die Unterschiede zwischen Kollektivismus und Individualismus werden 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?

Im Deutschkurs wird alles rund um das Thema »Terminvereinbarung« erklärt und geübt.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING

Block 3 Kraft meiner Gedanken und meiner Erfolge

Wie es einem geht liegt oft daran, welche Gedanken man sich macht. In diesem Gespräch lernt der/die Teilnehmer/in eigene Gedanken bewusst zu erkennen und zu steuern. Erfolge schaffen neue Erfolge. Sich deshalb wieder auf seine Erfolge zu konzentrieren ist etwas sehr Wichtiges.

Es wird außerdem ein Bezug zum ersten Gespräch (»Welche Möglichkeiten gibt es?«) hergestellt.

Im sprachlichen Teil werden alltägliche Konversationen geübt.

Block 4 Komfort-Zone erweitern – Stärken erkennen

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. Welche Stärken habe ich? Was macht mich aus? Was macht andere aus? Der DISG-Test wird vorgestellt. Auch geht es darum festzustellen, welche Stärken und Fähigkeiten auf dem deutschen Arbeitsmarkt gefragt sind.

Im konversations-orientierten Deutschkurs werden alltägliche Konversationen weiter vertieft.

Block 5 Ziele – Strategien – Aus- und Weiterbildung

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. Es werden außerdem überzeugende Strategien entwickelt, mit denen die Ziele Schritt für Schritt umgesetzt werden können.

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 können sogar eine Umschulung oder ein Studium Sinn machen?

Im sprachlichen Teil werden praktische Wörter und Redewendungen rund um das Thema Aus- und Weiterbildung geübt.

Block 6 Arbeitssuche anfangen – Netzwerke bilden – Arbeitswunsch folgen

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

In diesem Kapitel des Deutschunterrichts helfen die Trainer/innen den Teilnehmer/innen, die richtigen Schlüsselwörter für die Stellensuche im Internet zu finden. Außerdem wird zusammen geübt, wie sie sich in einem arbeitsbezogenen Gespräch zurechtfinden, wenn sie zum ersten Mal mit einem Unternehmen oder einer Organisation Kontakt aufnehmen.



Block 7 Rund um den Bewerbungsverlauf

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.

In diesem wichtigen Kapitel wird gelernt wie eine Bewerbungsmappe erstellt wird und den Teilnehmern/innen dabei geholfen ihre persönliche Bewerbungsmappe zu gestalten.

Im sprachlichen Teil werden lebenslauf-relevante Formulierungen geübt, um im Vorstellungsgespräch gewappnet zu sein.

Block 8 Im neuen Job ankommen – Berufssprache

In diesem Block werden Teilnehmer/innen auf wichtige arbeitsbezogene Situationen aufmerksam gemacht: z.B. Wie stelle ich eine Urlaubsanfrage? Wie melde ich mich krank?

Im Deutschkurs werden dazu passende Übungen durchgegangen.

Block 9 Wie mache ich einen positiven Eindruck?

Den Teilnehmern/innen werden wichtige Hinweise und Tipps bezüglich der Vorbereitung für ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch mitgegeben.

Im Deutschkurs werden die möglichen Fragen eines Vorstellungsgesprächs sprachlich erörtert.

Block 10 Training von Vorstellungsgesprächen

Im letzten Block üben die Teilnehmer/innen das vorbereitete Vorstellungsgespräch. In diesen Proben wird so oft wie nötig korrigiert, bis sich die Teilnehmer/innen ein möglichst fehlerfreies Gespräch vorstellen können.

Das Üben der Vorstellungsgespräche findet auf Deutsch statt, damit eine möglichst arbeitsmarktnahe Situation geschaffen wird.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



DIE »WARME ÜBERGABE« FÜR 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 | Der Kunde/die Kundin wird direkt nach dem Coaching von der IFK zum Gespräch eingeladen.
- 2 | Die Ziele und Strategien werden sofort nach dem Coaching besprochen, so dass 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 den Kunden/die Kundin annehmbar sind. Dadurch bleibt die Motivation zur Arbeitssuche und Arbeitsaufnahme möglichst lange erhalten.

VORTEILE

FÜR DIE INTEGRATIONSFACHKRAFT:

- 1 | Die IFK erhält Informationen aus erster Hand, 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 mögliche Einwände 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 Arbeitsagenturen, 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 aktuellen 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

Warschauer Str. 65 · 10243 Berlin

Telefon: (030) 12 07 67 46

Fax: (030) 12 07 67 46-9

kontakt@internationalmotivation.com

www.internationalmotivation.com



Berlin, März 2022

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