

24-TÄGIGE MAßNAHME, DIE LUST UND
MUT MACHT AUF WEITERBILDUNGEN
UND UMSCHULUNGEN



MUTIG AKTIV WEITERBILDEN PRÄSENZ-SEMINAR

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



NEUE WEGE GEHEN – WEITERENTWICKLUNG ALS CHANCE

Unsere AVGS-Maßnahme motiviert und aktiviert Langzeitarbeitslose, einen Schulabschluss nachzuholen oder sich für eine Umschulung zu entscheiden. Das Seminar mit dem Schwerpunkt Weiterbildung wird in einem Zeitrahmen von 24 Tagen durchgeführt.

ZIELGRUPPE

SGB II-Empfänger/innen, die entweder nie einen Schulabschluss gemacht haben oder durch eine Weiterbildung bzw. Umschulung wieder Perspektiven auf dem ersten Arbeitsmarkt hätten. In dieser Maßnahme geht es darum, die Menschen zu aktivieren, die/denen

- noch nie einen Schulabschluss gemacht haben.
- eine Ausbildung in einem Beruf haben, den es nicht mehr gibt.
- ein Studium oder eine Ausbildung abgebrochen haben.
- aufgrund fehlender Abschlüsse keine Einladungen zu Vorstellungsgesprächen erhalten.
- in Vorstellungsgesprächen Negativ- statt Positiv-Werbung für sich machen.
- durch eine Umschulung bzw. Weiterbildung wieder auf dem ersten Arbeitsmarkt Fuß fassen könnten.

- keine Lernbereitschaft zeigen und Lernen im Rahmen einer Umschulung bzw. einer Weiterbildung als negativ empfinden.
- das Durchhaltevermögen für das erfolgreiche Abschließen der oben genannten Neuorientierungen fehlt.
- den Umgang mit Veränderung aktiv vermeiden und sich mit ihrer Situation abgefunden haben.
- die Schuld an der eigenen Situation bei anderen suchen.
- die Motivation fehlt, etwas Neues zu beginnen und die sich keine konkreten Ziele für die eigene Zukunft setzen.
- sich selbst aufgegeben und Vermeidungsstrategien entwickelt haben.

SEMINARINHALTE

Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland ist gut, die Zahl der Arbeitslosen in den vergangenen Jahren rückläufig. Trotzdem gibt es nach wie vor eine bedeutsame Gruppe von arbeitsmarktfernen Langzeitarbeitslosen, die teilweise keinen Ausbildungs-, in einigen Fällen auch keinen Schulabschluss vorweisen können. Ebenso kann es aber auch Betroffene geben, deren Ausbildungsberufe mittlerweile vom ersten Arbeitsmarkt – Stichwort Digitalisierung – verdrängt wurden. Im Zuge von „Mutig aktiv weiterbilden“ inspirieren wir die Teilnehmer/innen dazu neue Perspektiven zu entdecken.

Wir öffnen den Blick für neue Möglichkeiten und machen gleichzeitig Mut, Weiterbildungen und Umschulungen anzugehen und diese vor allem auch erfolgreich durchzuhalten. Die Aktivierung von Kunden, die von den oben genannten Entwicklungen betroffen sind, ist entscheidend für eine „Wiederintegration“ auf dem ersten Arbeitsmarkt. Die so oft bestehende Angst vor Veränderung wird während des Seminarablaufs umgewandelt in Lust und Motivation auf Weiterbildung.

Über acht Inhaltsblöcke hinweg werden die Teilnehmer/innen von unseren erfahrenen Trainern und Trainerinnen bestmöglich auf das Einschlagen neuer Wege vorbereitet. In einem ersten Schritt gilt es dabei die unterschiedlichen Hintergründe der Kunden kennenzulernen.

Unterstützt durch passende Methoden steht anschließend das Erkennen des eigenen Potentials, der eigenen Stärken im Mittelpunkt. Daran anknüpfend lernen die Kunden persönliche Ziele zu formulieren, welche mit den zuvor erarbeiteten persönlichen Stärken erreicht werden können.

Im weiteren Verlauf des Seminars werden individuelle Strategien zur Umsetzung der Ziele erarbeitet. Hierbei ist es wichtig, konkrete Schritte festzulegen, um die Zielerreichung bestmöglich sicherzustellen. Selbstverständlich sind auch der Umgang mit Rückschlägen und Strategien zur Verarbeitung selbiger wichtiger inhaltlicher Bestandteil des Kurses.

Wirksame Förderungen aus der entstehenden Gruppendynamik und die pädagogischen Fähigkeiten des Dozenten/der Dozentin schaffen den optimalen Rahmen, um die Weiterbildungsfähigkeit der Teilnehmer/innen zu verbessern. Unsere stärkenorientierte Maßnahme hilft Leistungsbeziehern, den Glauben an sich selbst wiederzuentdecken und mit gestärkter Willenskraft neue und vor allem persönlich erarbeitete Wege einzuschlagen.

Während der Laufzeit des Seminars sind für jede/n Kunden/Kundin 2 x 45 Minuten Einzelcoaching vorgesehen, in denen er/sie mit dem Trainer/der Trainerin individuelle Problemlagen klären kann, die zunächst nicht offen in der Gruppe besprochen werden sollen. Die Einzelcoachings bieten auch die Möglichkeit, Bewerbungsunterlagen nochmals im Detail zu analysieren.

KURZÜBERSICHT DER 8 BLÖCKE

Block 1 »Schule ist sch...« und »Veränderung ist Mist«

Bestandsaufnahme: Kennenlernen der Teilnehmer/innen und der individuellen Hintergründe. Hinführen zu den Themen Eigenverantwortung und innere Schranken.

Block 2 Wie kann mir Lernen Spaß machen?

Besprechen der unterschiedlichen Lerntypen und Erkennen des eigenen Typs. Kleine Projektarbeiten werden in Teams bearbeitet, dadurch Erfolgserlebnisse zum Thema Lernen geschaffen.

Block 3 Welches Potential bringe ich mit?

Für jede/n Teilnehmer/in werden individuelle Potentiale herausgearbeitet. Das Bewusstmachen der eigenen Stärken sorgt bei den meisten für zahlreiche »Aha-Erlebnisse«.

Block 4 Was würde ich gerne lernen?

Nach dem Erkennen des eigenen Potentials ist es wichtig, dieses zielgerecht einzusetzen. Konkrete Ziele inklusive dazugehöriger und vor allem realistischer Schritte werden formuliert.

Block 5 Wie lerne ich am besten?

Vertiefende Wiederholung des zweiten Blocks. Neben weiteren, typgerechten Aufgaben zum Thema Lernen steht der Umgang mit Fehlern im Fokus. Diese zu akzeptieren und Selbstsabotagemethoden zu vermeiden ist extrem wichtig für die Umsetzung der erarbeiteten Strategien.

Block 6 Wie halte ich durch?

Knackpunkt bei vielen Teilnehmern in Bezug auf eine Ausbildung/Weiterbildung: Durchhaltevermögen, oftmals in Kombination mit Prüfungsangst. Gemeinsam mit dem/der Trainer/in werden Strategien zur Stärkung des eigenen Willens und zum Umgang mit Angst vor Prüfungen entwickelt.

Block 7 Wo lerne ich?

Stärken, Ziele und wichtige Schritte zur Zielerreichung wurden geklärt. Der abschließende Block dient zur Festlegung, wo diese ein- bzw. umgesetzt werden. Unter Berücksichtigung von Kosten, Möglichkeiten und der Arbeitsmarktsituation finden die Teilnehmer/innen den für sie optimalen Weg.

Block 8 Ziele aktiv umsetzen

Dieser Block ist für das „aktiv werden“ reserviert. Die Teilnehmer/innen beginnen ihre Aus- und Weiterbildungsplätze zu suchen und sich darauf aktiv zu bewerben. Dabei suchen sie in der Gruppe gemeinsam für den Einzelnen. Der Trainer oder die Trainerin stehen dabei mit Tipps zur Verfügung. Im letzten Block wird das Gelernte auch nochmal wiederholt.

- Zusätzlich sind zwei Einzelcoachings für jeden Kunden im Paket enthalten (Termine werden mit dem Kunden vereinbart)
- am Seminarende findet eine sogenannte warme Übergabe mit dem Vermittler statt
- Für 9 Teilnehmer/innen

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



© Bildstockfoto/ Mahan Heng 2,06789 / 2,07282,78

DIE »WARME ÜBERGABE« ERMÖGLICHT DIREKTES, ERFOLGREICHES WEITERARBEITEN

Nach dem Seminar findet eine sogenannte »warme Übergabe« der Leistungsempfänger/innen (Kunden/Kundinnen) an die jeweiligen Integrationsfachkräfte (IFK) statt. Diese vorzunehmen hat entscheidende Vorteile.

VORTEILE

FÜR DIE LEISTUNGSEMPFÄNGER/INNEN:

- 1 | Sie werden direkt nach dem Seminar von der IFK zum Gespräch eingeladen.
- 2 | Die Ziele und Strategien werden sofort nach dem Seminar 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 alle an einem Tisch sitzen und 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**

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. in Jobcentern und Agenturen für Arbeit, und geben außerdem erfolgreich Seminare für Kurz- und Langzeitarbeitslose.

Arbeitslose 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 Straße 65 | 10243 Berlin | Telefon: (030) 12 07 67 46 | Fax: (030) 12 07 67 46-9
info@imt.training | www.internationalmotivation.com



Berlin, September 2023

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