



22-TÄGIGE TEILZEIT-MAßNAHME,
MIT PERSPEKTIVEN FÜR
LANGZEITARBEITSLOSE

DIE ALTERNATIVE IM
DIGITALEN ZEITALTER



IN ARBEIT GEHEN

ONLINE-SEMINAR



ONLINE-SEMINARE – ALS SINNVOLLE ALTERNATIVE

Wir leben im digitalisierten Zeitalter. Ein großer Teil des Lebens findet schon online statt. Das bietet uns zeitliche und örtliche Flexibilität. Gerade in der aktuellen Situation bietet die Digitalisierung eine alternative Möglichkeit, von zu Hause in Form von Online-Seminaren an unseren Maßnahmen teilnehmen zu können.

Unsere Seminare werden zu Online-Seminaren. Das hat viele Vorteile: Man kann bequem vom Wohnzimmer, oder einem Ort der eigenen Wahl an unserem Online-Seminar teilnehmen. Es entstehen weder Fahrtkosten noch Anfahrtswege. Auch Teilnehmer/innen, die aus Krankheitsgründen und/oder fehlender Betreuungsmöglichkeiten, z.B. für Kinder oder pflegebedürftige Personen, nicht bei den Seminaren anwesend sein können, können problemlos am Online-Seminar teilnehmen.

Durch Umfragen, Chats und natürlich auch direktem Austausch ist eine rege Zusammenarbeit zwischen den Teilnehmer/innen und dem/r Trainer/in möglich. Besonders Menschen, die bisher mit Technik weniger zu tun hatten, erhalten hier die Möglichkeit, einen praktischen Umgang mit der digitalen Welt zu finden und wertvolle Erfahrungen für ihr zukünftiges Berufsleben zu sammeln.

Unsere Online-Seminare wenden sich daher besonders an die Menschen, die

- keine regelmäßige Kinderbetreuung haben/tagsüber ihr/e Kind/er betreuen.
- auf öffentliche Verkehrsmittel angewiesen sind und somit einen langen Anfahrtsweg zu dem Seminar hätten.
- eine/n Angehörige/n pflegen müssen.
- gesundheitliche Probleme haben und körperlich beeinträchtigt sind.
- wegen weiterer Gründe verhindert sind, regelmäßig an einem Seminar teilzunehmen.

Technik wird gestellt

Da viele der Teilnehmer/innen nicht die geeignete Technik besitzen, stellen wir für das Seminar einen Laptop zur Verfügung. Dieser wird ca. eine Woche vor Seminarbeginn zugestellt und ist bereits mit den notwendigen Programmen ausgestattet.

Wir bereiten optimal auf das Online-Seminar vor

Eine gute Vorbereitung auf unser Online-Seminar ist das A und O. Daher lernt jede/r Teilnehmer/in seinen/ihren Trainer/in mindestens einen Werktag vor Start des Online-Seminars telefonisch kennen. Der/Die Trainer/in wird in diesem Telefonat bei technischen Fragen zum Einchecken in den Online-Seminarraum behilflich sein. Online lernen kann einfach sein und dabei unterstützen wir gerne.

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

Datenschutz ist uns wichtig

Datenschutz und Datensicherheit sind uns wichtig. Deshalb arbeiten wir nach den aktuellen Datenschutzbestimmungen Deutschlands und der Europäischen Union. Wir verwenden ausschließlich Programme und Software von speziell ausgewählten Firmen, die die entsprechenden Richtlinien umsetzen und ihre Server innerhalb Deutschlands oder der Europäischen Union betreiben. Die Privatsphäre unserer Teilnehmerinnen und Teilnehmer bleibt auf diese Weise optimal geschützt.

INTERNATIONAL MOTIVATION TRAINING



DER PRAGMATISCHE ANSATZ ZUR RÜCKKEHR INS ARBEITSLEBEN

In unserer AVGS Maßnahme aktivieren wir Langzeitarbeitslose wieder die Eigenverantwortung für ihre Situation zu übernehmen. Wir ermutigen sie, wieder an ihre Stärken zu glauben und sich auf dem ersten Arbeitsmarkt zu integrieren.

Zugangsvoraussetzung: Standard-WLAN-Zugang

AUFBAU, ZIEL UND NACHHALTIGKEIT DER MAßNAHME

Diese Online-Maßnahme „In Arbeit gehen“ besteht aus 7 aufeinander aufbauenden Blöcken. Jeder Block dauert 3 Tage bzw. 4 Tage. Zusätzlich gibt es vier Einzelcoachings über je eine Unterrichtseinheit.

Jeder Tag der Maßnahme besteht aus 6,27 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten. Dadurch ist es den Teilnehmern möglich, das Thema in Tiefe kennenzulernen, es zu verinnerlichen und intensiv in ihr Leben zu integrieren. Die ersten fünf Blöcke beschäftigen sich damit, dass die Teilnehmer sich wieder ihrer selbst bewusst werden, Ziele setzen, in die Eigenverantwortung zurückkehren und eine Arbeit finden.

In den Blöcken sechs und sieben lernen die Teilnehmer dann, wie sie diese Arbeit auf dem ersten Arbeitsmarkt auch tatsächlich bekommen. Dieser pragmatische Ansatz befähigt

auch Teilnehmer mit multiplen Vermittlungshemmnissen, nach kurzer Zeit wieder in Arbeit zu gehen. Die Teilnehmer arbeiten unter Anleitung an inneren Schranken. Sie merken, wo sie sich immer wieder selbst im Weg stehen, bauen Ängste ab und fassen Mut, ihre Ziele selbst wieder aktiv anzugehen. Sie profitieren voneinander und lernen neue Wege zu gehen.

Sie entwickeln neue Perspektiven und Ziele, erkennen ihr eigenes Potential und nutzen es, um sich möglichst schnell eigenständig aktiv wieder in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren.

Durch wirksame Förderungen aus der Gruppe, wie auch durch die Dozenten, wird die Beschäftigungsfähigkeit der Teilnehmer/innen verbessert. Dazu ist eine intensive Betreuung in der Gruppe, wie auch individuelle Beratung notwendig. Daher sind für jede/n Kunden/Kundin während der Laufzeit der sieben Blöcke je 4 Einzelcoachings zu je 45 Minuten vorgesehen, in denen er/sie mit dem/der Trainer/in Problemlagen klären kann, die er/sie vor der Gruppe nicht direkt ansprechen möchte. In dieser Zeit können auch die Bewerbungsunterlagen mit dem/der Trainer/in strukturell begutachtet werden.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden auf die Beschäftigungsoptionen vorbereitet, die auf dem allgemeinen oder sozialen Arbeitsmarkt angeboten werden und ihren Stärken und Fähigkeiten entsprechen. Damit alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit haben, am Online-Seminar teilzunehmen, stellen wir im Bedarfsfall die Technik zur Verfügung. Vor Seminarbeginn wird die/der Trainer/in mit jeder Kundin/jedem Kunden Kontakt aufnehmen und sie/ihn mit dem Gebrauch der Technik und der Nutzung der Seminarplattform vertraut machen, so dass sie/er optimal für den Kurs vorbereitet ist.

Die Maßnahme besteht aus 22 Tagen. Diese Tage verteilen sich auf ca. sieben Wochen. Die erarbeiteten Ziele werden präsentiert und in Einzelgesprächen, einer sogenannten „warmen Übergabe“, vertieft besprochen.

INHALTE DER 7 BLÖCKE

Block 1 Eigenverantwortung

Im ersten Block wird der Kunde/die Kundin wieder in die Eigenverantwortung zurückgeführt. Es wird ihm bewusst gemacht, dass er die Verantwortung für seine Situation trägt. Der Kunde/Die Kundin gewinnt die Erkenntnis, dass er/sie selbst aktiv seine Situation verändern kann. Er erkennt innere Schranken und „Programme“ seines Unterbewusstseins, durch jene er/sie sich eventuell seit Jahren selbst im Weg gestanden hat. In diesem ersten Block gewinnen sie einige entscheidende Erkenntnisse, die zum Umdenken anregen. Sie verlassen ihre Komfortzone, stellen ihr Handeln in Frage und werden wieder aktiv.

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

Block 2 & 3 Potentialanalyse

Im zweiten und dritten Block setzen sich Kunden mit ihren vielleicht schon vergessenen Stärken auseinander. Sie lernen sich wieder selbst kennen. Ihnen wird bewusst, dass nur sie selbst ihren Erfolgen Wert geben können und dass sie sich enorm schaden, wenn sie dies nicht mehr tun. Teilnehmern/Teilnehmerinnen wird klar, dass auch sie Stärken haben, die auf dem ersten Arbeitsmarkt gebraucht werden. Ihr Wert als Person wird ihnen bewusst. Sie erkennen, dass es auch für sie eine Arbeit gibt, die ihren Fähigkeiten entspricht. Auch Menschen, die sich von der Jobsuche »ausgebrannt« fühlen, fassen nun wieder Mut, aktiv zu werden.

- Analyse persönlicher Stärken und Möglichkeiten
- Schwächen erkennen
- Ressourcen wiederentdecken
- Spaß an der Arbeit
- Energie einteilen
- Erfolgsenergie

Block 4 & 5 Zielfindung

In Block vier und fünf geht es darum, dass Kunden wieder anfangen, konkrete Ziele zu formulieren. Viele Kunden haben aufgrund von ständigen Absagen und stetigem Scheitern aufgegeben, sich noch Ziele zu setzen. Sie haben keine klare Richtung mehr und daher auch keine Motivation, sich zu bewegen. In diesem Block lernt der Kunde/die Kundin sich wieder private, wie auch berufliche Ziele zu stecken und entwickelt Strategien und Möglichkeiten, diese zu erreichen. Für viele Kunden/Kundinnen ist das Jobcenter und die dort 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/Kundinnen 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?
- Persönliche Ziele
- Lebensträume
- Berufliche Ziele
- Was hindert mich? SWOT
- sinnvolle Ziele
- Wie kann ich die Hindernisse überwinden

Block 6 Bewerbungstraining I:

(Jobsuche/Unterlagen und Netzwerke)

Der Fuß in der Tür: Eindruck machen! Im sechsten 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, dann kann sich der Teilnehmer plötzlich auch wieder 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 auch für die Arbeitssuche im ersten Arbeitsmarkt effektiv genutzt. Der Teilnehmer lernt sowohl einen ersten Eindruck, als auch Fragen, die ihm im Vorstellungsgespräch den Job kosten könnten, effektiv vorzubereiten.

- Bewerbungsunterlagen
- Erster Eindruck
- Priming in Vorstellungsgesprächen
- Zeitmanagement
- Körpersprache
- Präsentationstraining: Wie wirke ich auf andere?

Block 7 Bewerbungstraining II:

(Bewerbungs- und Verkaufsgespräche)

Den Job bekommen! Jede/r Bewerber/in ist auch immer Verkäufer/in. Man erwartet von ihnen, dass sie das schwerste Produkt verkaufen, was es überhaupt zu verkaufen gibt: Die eigenen Stärken. Dies ist ein Produkt, dessen Stärken der Kunde/die Kundin oftmals weder kennt oder selbst nicht von ihnen überzeugt ist. Nur wenige Kunden/Kundinnen sind gute Verkäufer oder hatten je in ihrem Leben ein Verkaufstraining. In Block sieben lernen sie 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/Die Kundin lernt in diesem Verkaufstraining, sich durch echte Verkaufsaktivitäten seinen/ihren Ängsten zu stellen und sie aktiv zu überwinden. Block sieben geht auf Nummer sicher, dass es keine Ausrede mehr gibt, warum man nicht in Arbeit gehen kann.

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

In einem abschließenden Übergabegespräch zwischen Seminar-Teilnehmer/in, Coach und Vermittler/in werden die gewonnenen Erkenntnisse und Ziele gemeinsam analysiert und das weitere Vorgehen besprochen.



DIE »WARME ÜBERGABE« FÜR DIREKTES, ERFOLGREICHES WEITERARBEITEN

Nach dem Seminar findet eine sogenannte »warme Übergabe« statt. Der/Die Leistungsempfänger/in bespricht über Telefon oder Onlineplattform 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

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



In Arbeit gehen | Maßnahmennummer: 955/70/21

Berlin, September 2023

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