

MIT MUT ZURÜCK
IN DIE ARBEIT



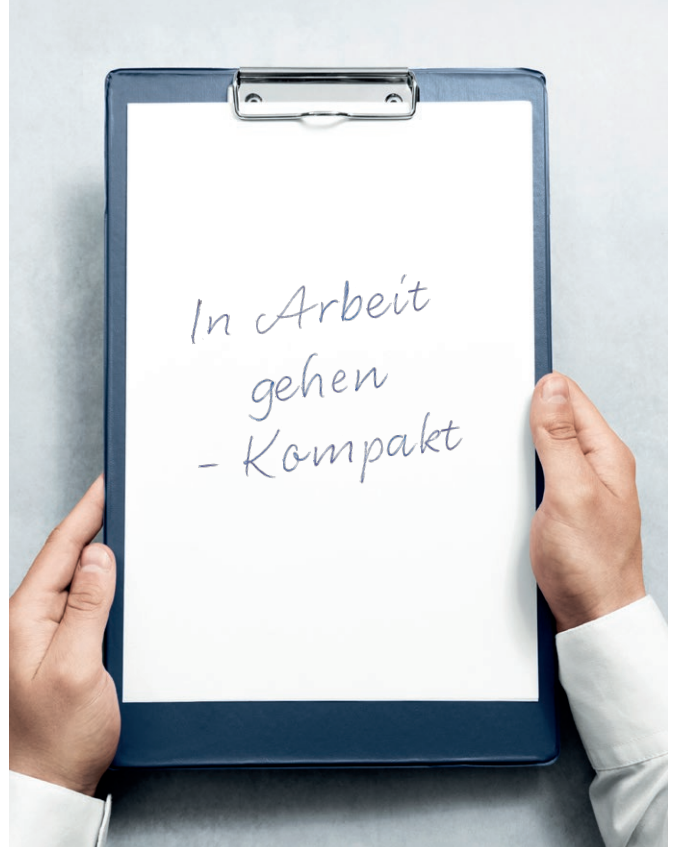
In Arbeit gehen - Kompakt

PRÄSENZ-COACHING

Seminarinhalte und Ziele

In Arbeit gehen – Kompakt hilft arbeitslosen Menschen, ihr Verhalten zu reflektieren, wieder an sich zu glauben, Ziele zu entwickeln und auch umzusetzen. In dem Coaching geht es darum, dass die Teilnehmenden ihr Verhalten hinterfragen und anfangen, dieses konstruktiv zu adaptieren, Schranken abzubauen, um eigenverantwortlich zu handeln.

Ohne den Glauben an sich selbst und an die eigenen Stärken ist es unmöglich, eine Perspektive für die Zukunft zu entwickeln. Mit diesem Seminar wird dazu beigetragen, dass die Teilnehmenden (wieder) ihre Potentiale erkennen, um ihren beruflichen Weg gehen zu können und damit zu einer Bereicherung für den Arbeitsmarkt werden.



quickFACTS

Präsenz-Seminar: In Arbeit gehen – Kompakt

Kosten: € 1.895,04 | Dauer: 6 Wochen

Maßnahmennummer: wird bei Anmeldung mitgeteilt

 Seminarform: Präsenz-Seminar

Der Kurs findet in Präsenz in der Nähe des Wohnorts der Teilnehmenden statt. Dafür wird von uns ein passender Seminarort angemietet. Den Teilnehmenden ist es dadurch besser möglich, die Themen in der Tiefe kennenzulernen, sie zu verinnerlichen und intensiv in ihr Leben zu integrieren. Außerdem besteht wegen der örtlichen Nähe eine bessere Möglichkeit, sich mit den anderen Teilnehmenden zu vernetzen.

- Gruppencoaching
- erfahrene Coaches
- ein begleitendes Arbeitsbuch wird gestellt

 Zielgruppe

Dieses Coaching wurde für Arbeitslose konzipiert, die nur noch wenig oder gar keine Aktivität zeigen, die in Richtung Arbeitssuche geht.

Die Teilnehmenden glauben nicht mehr an sich, sind allgemein perspektivlos oder/und haben sich mit ihrer Situation abgefunden.

Fragen oder Anmeldung (mit AVGS)
bitte an: info@IMT.training

 Inhaltsübersicht

- Innere Schranken erkennen und abbauen
- Analyse persönlicher Stärken und Möglichkeiten
- Ressourcen (wieder)entdecken und nutzen
- Widerstandskraft aufbauen
- Lösungsorientierung
- Networking
- Bewerbungsunterlagen erstellen
- Vorstellungstraining
- Eigenvermarktung

 Zeitlicher Ablauf

- 144 UE (Unterrichtseinheit je 45 Minuten)
- pro Woche wird ein Themenblock behandelt
- Teilzeit-Seminar: 24 UE pro Woche, verteilt auf 3 Tage
- 2 Einzelcoachings über die Semindauer verteilt
- warme Übergabe, wenn gewünscht

Kurzübersicht der Blockinhalte

VORHER ■ Unverbindliches Einzelgespräch inkl. Eignungsfeststellung des Teilnehmenden

BLOCK 1 ■ Eigenverantwortung

Kraft der Gedanken – Innere Schranken – Mut zum Umdenken – Komfortzone verlassen – Umgang mit Veränderungen – Selbstbild – Selbstbewusstsein – Aktiv Einfluss nehmen – Hin zur Eigenverantwortung

BLOCK 2 ■ Potenzialanalyse

Analyse persönlicher Stärken und Möglichkeiten – Ressourcen (wieder)entdecken – Schwächen erkennen – Sich besser verstehen – Spaß an der Arbeit – Energie einteilen – Erfolgsenergie – Meine Stärken für den Arbeitsmarkt

Fragen oder Anmeldung (mit AVGS)
bitte an: info@IMT.training

BLOCK 3 ■ Zielfindung

Persönliche Ziele – Berufliche Ziele – Wo genau will ich hin? – Lebensträume – Was hindert mich? – Sinnvolle Ziele formulieren – Wie kann ich die Hindernisse überwinden? – Strategien zum Erreichen meiner Ziele – SWOT-Analyse – Zeitmanagement – Energiereserven auftanken – Positives aus einer Absage lernen – Wahrnehmung verändern



BLOCK 4 ■ Die sieben Säulen der Resilienz

Widerstandskraft aufbauen – Ressourcen nutzen – Lösungsorientierung – Netzwerke für sich nutzen – Beziehungsorientierung – Zukunftsorientierung – Optimismus – Opferrolle verlassen – Akzeptanz – Resilienz

BLOCK 5 ■ Bewerbungstraining

Bewerbungsunterlagen erstellen/vervollständigen – Erster Eindruck und Priming in Vorstellungsgesprächen – Fragen, die im Vorstellungsgespräch gestellt werden können – Präsentationstraining: Wie wirke ich auf andere? – Körpersprache – Netzwerke weiter ausbauen und bei der Arbeitssuche nutzen

BLOCK 6 ■ Bewerbungsgespräche und Selbstvermarktung

Vermarktungstraining – Verkauf von Produkten – Verkauf der eigenen Stärken – Eigenvermarktung – Üben von Vorstellungsgesprächen – Stärken kommunizieren – Meine Stärken für den Erfolg der Firma – Zusammenfassung der Kursinhalte – Vorbereitung auf die warme Übergabe

Warme Übergabe

Die warme Übergabe dient dazu, alle Beteiligten an einen Tisch zu bringen.

Zusammen mit der Integrationsfachkraft werden zu dritt die erarbeiteten Ziele und Strategien besprochen, mögliche Missverständnisse geklärt.

Gemeinsam werden die nächsten Schritte festgelegt, dadurch wird die Motivation zur Arbeitssuche und -aufnahme möglichst lange erhalten.

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.



CEA Certification GmbH
Certified by competence

Worauf warten?
Tun Sie es einfach!