

Die derzeitige Wettbewerbssituation erfordert von vielen Unternehmen eine Anpassung an veränderte Kundenanforderungen sowie eine entsprechende Weiterentwicklung von bisherigen Produktionsprozessen und -abläufen. Diese Veränderungen bringen auch strukturelle Anpassungen innerhalb der Organisationen mit sich.

Die organisatorischen Änderungen führen manchmal dazu, dass nicht alle Arbeitsplätze in der bisherigen Form und Anzahl erhalten werden können. Mitarbeiter, deren Stelle nicht in die neue Organisationsform übergehen, müssen sich als „Job Changer“ für andere Stellen innerhalb oder außerhalb des Unternehmens qualifizieren. Dieser Such- und Bewerbungsprozess wird durch gezielte Trainingsmaßnahmen unterstützt.

Jeder Baustein ist auch einzeln buchbar.

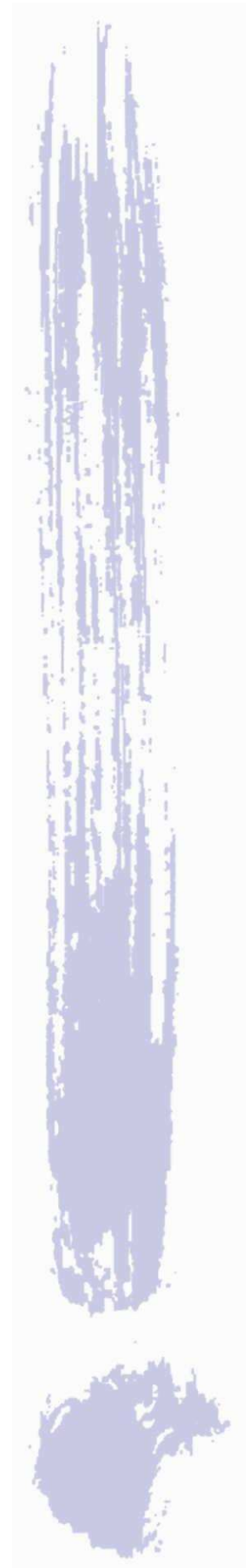
Baustein 1: Standortbestimmung

Veränderungen sind normal. Stillstand ist das Ungewöhnliche!

Unternehmen müssen sich verändern, um der Geschwindigkeit des Marktes gerecht zu werden. Das neue Umfeld fragt nach neuen Fähigkeiten und Kompetenzen. Das Wissen um die eigene Lernfähigkeit, die eigenen Ressourcen, die eigene Persönlichkeit ist die Voraussetzung, um sich ziel- und ressourcengerichtet weiter entwickeln zu können. Die Teilnehmer lernen ihr Kompetenzprofil kennen und sind in der Lage, es mit den Anforderungen von vakanten Stellen abzugleichen. Sie erkennen ihre Lernkompetenz, können ihre eigenen Stärken und Potentiale realistisch einschätzen und wissen, welche ihre effektivste Rolle im Team ist. Darauf aufbauend haben sie die Möglichkeit, ihre berufliche Entwicklung zielgerichtet zu planen und neue Handlungsfelder zu definieren.

Inhalte / Themenschwerpunkte des Seminars:

- ! Karriereanker nach Schein
- ! Lernstilanalyse nach Honey and Mumford
- ! Myers Briggs- Typenindikator
- ! Belbin Teamrollen
- ! Erarbeitung eines persönlichen Kompetenzprofils
- ! Persönliche Bildungs- und Entwicklungsplanung
- ! Lösungsorientierte Zielarbeit



Team für LösungsManagement
Dr.-C.-Otto-Straße 196
44879 Bochum

Fon (0234) 9731650
Fax (0234) 9731652

t1m@loesungsmanagement.de

Baustein 2: Bewerbertraining

Sich bewerben heißt : „Für sich werben!“

Eine Bewerbung ist und bleibt die Visitenkarte des Bewerbers. Sie prägt den ersten Eindruck und weist oft schon im Vorfeld in Richtung Sieg oder Niederlage. Jeder, der sich beruflich verändern will oder muss, sollte sich dessen bewusst sein.

Was macht eine gelungene Bewerbung aus? Die Möglichkeiten und Facetten der Bewerbungsformen verschieben sich fortlaufend. So ist der Aufbau einer Bewerbung von vor 5 Jahren nicht mehr aktuell. In diesem Baustein erfahren die Teilnehmer, wie sie sich im Rahmen einer zeitgemäßen Bewerbung strategisch gut positionieren.

Inhalte / Themenschwerpunkte des Seminars:

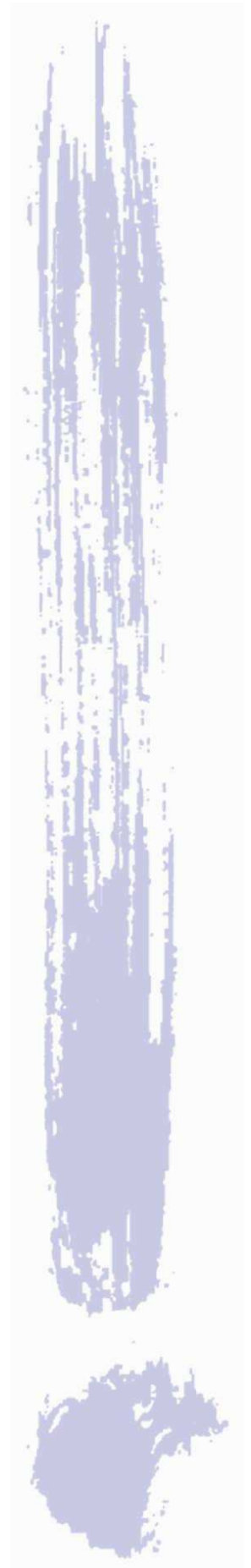
- ! Stellenanzeigen und wie sie ausgewertet werden: Was steht zwischen den Zeilen?
- ! Abgleich von Anforderungs- und Kompetenzprofil
- ! Die äußere Form des Anschreibens
- ! Inhaltliche und stilistische Tipps
- ! Strategischer Lebenslauf
- ! Aufbau der Bewerbungsunterlagen
- ! Die Bewerbungsmappe als Visitenkarte
- ! Die Sprache der Zeugnisse

Baustein 3: Interviewtraining

Jede Frage eine Chance!

Fachwissen allein überzeugt heute nicht mehr. Die Anforderungsprofile werden immer spezieller. Die Bewerber müssen deutlich machen, dass sie neben den spezifischen fachlichen auch über die gewünschten persönlichen Fähigkeiten verfügen. Sie setzen sich im Vorstellungsgespräch nur dann durch, wenn sie deutlich machen können, dass sie die Anforderungen des neuen Arbeitsplatzes bewältigen können.

Dieses Training unterstützt die Teilnehmer, die ausgesprochenen und unausgesprochenen Anforderungen des Vorstellungsgesprächs zu durchschauen und zu bewältigen. Im Mittelpunkt der vorgestellten Tipps, Techniken und Hinweise steht immer die individuelle Umsetzung durch den Bewerber. Dazu gehören neben überzeugender Körpersprache und Kommunikationstechniken insbesondere die Entwicklung eines individuellen Sprach- und Antwortstils.



Team für LösungsManagement
Dr.-C.-Otto-Straße 196
44879 Bochum

Fon (0234) 9731650
Fax (0234) 9731652

t1m@loesungsmanagement.de

Inhalte / Themenschwerpunkte des Seminars:

- ! Kleidung und Äußeres
- ! Die Minuten vor dem Gespräch
- ! Auftreten beim Vorstellungsgespräch
- ! Worauf man achten sollte
- ! Begrüßung
- ! Körperhaltung
- ! Sprachtempo
- ! Mögliche Fragen, mögliche Antworten
- ! Eigene Fragen

Baustein 4: Einzelcoaching

Hilfe zur Selbsthilfe statt Hilflosigkeit!

Hat ein Teilnehmer nach sechs Monaten noch nicht die passende Stelle gefunden, geht die Trainerin aktiv auf ihn zu und bietet ihm ein unterstützendes Einzelcoaching an.

Der oder die Coachee erwirbt während des Coachingprozesses die Fähigkeit, Veränderungen und Aufgaben als Herausforderung zu sehen und scheinbare Grenzen der eigenen Leistungsfähigkeit zu überwinden. Der oder die Coachee lernt in dem mehrstufigen Beratungsprozess das eigene Verhalten (Einstellung, Wahrnehmung, Handlung) einzuschätzen. Stärken werden bewusst genutzt und mit mehr Sicherheit eingesetzt. Veränderungspotenziale werden ermittelt und systematisch angegangen.

Inhalte / Themenschwerpunkte des Coachings:

- ! Analyse/ Diagnose:

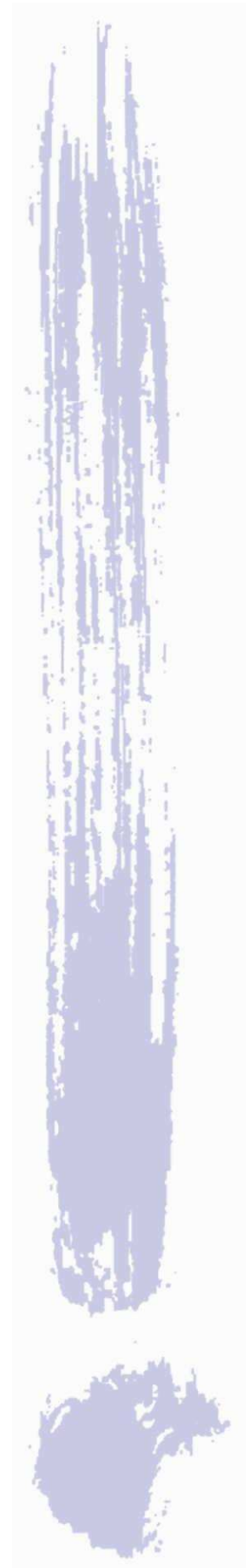
Analyse der bisherigen Erfahrungen; Herausarbeiten aktueller Entwicklungsbereiche.

- ! Zielformulierung / Kontrakt:

Im nächsten Schritt werden Verhaltensziele erarbeitet, die im Rahmen des Coaching-Prozesses erreicht werden sollen. Jede Änderung kann nur durch einen Auftrag initiiert werden. Darüber wird ein vertrauliches Arbeitsbündnis (Kontrakt) geschlossen. Dieser Kontrakt enthält Aussagen zu Ziel, Inhalt, Methode, Dauer sowie Beendigung des Beratungsprozesses.

- ! Beratungssitzungen:

Während der Sitzungen wird an der Zielerreichung gearbeitet und gegebenenfalls notwendiges Wissen vermittelt. Auf dieser Grundlage



Team für **LösungsManagement**
Dr.-C.-Otto-Straße 196
44879 Bochum

Fon (0234) 9731650
Fax (0234) 9731652

t1m@loesungsmanagement.de

können Verhaltensalternativen erarbeitet und im Bewerbungsprozess umgesetzt werden.

! Abschluss / Erfolgskontrolle:

In der letzten Sitzung wird Zielerreichungsgrad und Umsetzungserfolg reflektiert.

Die Inhalte können den Wünschen und Zielen der Kunden angepasst werden.

