

Weiterbildung für Trainer- und BeraterInnen



Die Erfolgsstrategien der Karriere-Experten Hesse/Schrader

Seminarprogramm
Herbst/Winter 2012

Standards
und Trends der
Bewerbung

Professionelle
Karriereplanung,
Beratung und
Klientenunter-
stützung

Innovative
Seminalgestaltung

Erfolgreiche
Arbeitgeberakquise

Herzlich Willkommen

Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader

Liebe Trainer und Berater,

nichts ist anspruchsvoller, als einen Menschen langfristig in Arbeit zu bringen.

Um dem gerecht werden zu können, benötigt ein Trainer und Berater einen Koffer unterschiedlichster Werkzeuge: aktuelles Bewerbungswissen, didaktische Kenntnisse und psychologisches Know-how. Er muss den Arbeitsmarkt kennen und ein Verkäufer sein, um seine Klienten an den Mann bringen zu können.

Mit unserem Weiterbildungsprogramm für Trainer und Berater bieten wir Ihnen viele praktische Tipps, theoretisches Hintergrundwissen, konkrete Beispiele, Denkanstöße für jede Branche, einen sehr guten Überblick über die verschiedenen Arten der Bewerbung – also das komplette Wissen zum Thema Bewerbung, Berufsorientierung und Karriereplanung.

Möchten Sie als Coach oder Bewerbungstrainer Ihre Methodenkenntnisse erweitern? Dann entscheiden Sie sich für eines unserer Methodenseminare: Biografische Kompetenzanalyse, Didaktik oder Beratungskompetenz.

Wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüßen zu dürfen.

Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader

Hinweis:

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir nur die männliche Schreibweise – Frauen sind selbstverständlich gleichermaßen angesprochen.

Jetzt Bildungsprämie sichern und 50% sparen!

Gerne beraten wir Sie zu Ihren Förderungsmöglichkeiten: 030 28 88 57 67

Zahlt sich aus: Die Bildungsprämie

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



EUROPÄISCHE UNION

Standards und Trends der Bewerbung

Einen vernünftigen Arbeitsplatz zu finden ist wirklich nicht leicht. Der Weg dorthin bedeutet harte Arbeit – insbesondere, wenn der bisherige Werdegang nicht wie im Bilderbuch verlaufen ist. Diese Personen benötigen in besonderer Weise eine gründliche Vorbereitung, klare Zielvorstellungen, perfekte Bewerbungsunterlagen, ein erfolgreiches Selbstmarketing und eine adäquate Unterstützung durch kompetente Personen.

■ Seminarinhalt und -ziel

- Standortbestimmung: Was kann mein Klient?
- Zielfindung: Was will mein Klient?
- Motivation von (demotivierten) Klienten
- Vom Bittsteller zum Anbieter: Hindernisse und Blockaden erkennen und überwinden
- Entwicklung einer erfolgversprechenden Bewerbungsstrategie
- Aktuelle Trends bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen
- Selbstmarketing
- Jobsuchstrategien und Recherchewege

■ Zielgruppe

Berater und Trainer, die in Unternehmen, Institutionen, Bildungsträgern oder privat im Bewerbungsbereich tätig sind.



■ Termin/Ort

09.11.12-	Frankfurt
10.11.12	
22.11.12-	Berlin
23.11.12	

■ Konditionen

zweitägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
790,- €

Jobsuche und Bewerben im Web 2.0

Jeder weiß es: Die Jobsuche läuft vor allem über persönliche Kontakte und ein gut gepflegtes Netzwerk. Das Internet bietet hier gute Möglichkeiten. Allerdings erfordert das Pflegen von Profilen auf Business-Plattformen und eine gekonnte Jobsuche im Netz viel Zeit und Disziplin und Verständnis für die sich verändernden Technologien. In diesem Seminar machen wir Trainer und Berater fit in Sachen e-skills.

■ Seminarinhalt und -ziel

- Warum Internet-Kompetenzen immer wichtiger werden
- Chancen und Risiken bei der Online-Bewerbung
- Formen und Besonderheiten der Online-Bewerbung
- Die Bewerbung im Social Web
- Überblick über die wichtigsten sozialen Netzwerke und die rechtlichen Aspekte
- Tipps zur richtigen Profilerstellung und wo Gefahren lauern
- Selbstdarstellung und Networking
- Jobsuche und Firmenrecherche im Internet
- Umgangsformen bzw. Netiquette

■ Zielgruppe

Berater und Trainer, die in Unternehmen, Institutionen, Bildungsträgern oder privat im Bewerbungsbereich tätig sind.



■ Termin/Ort

02.11.12 Berlin

■ Konditionen

eintägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
395,- €

Biografische Kompetenzanalyse

Die Auseinandersetzung mit ihrer eigenen Biografie, ist ein wertvolles Tool in der Arbeit mit Jobsuchenden. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie gemeinsam mit Ihren Klienten an folgenden Fragen arbeiten können: Wer bin ich? Was kann ich? Was will ich? Was ist möglich? Dazu vermitteln wir Ihnen verschiedene Methoden zur Kompetenzanalyse und Strategieentwicklung für Ihre tägliche Arbeit.

■ Seminarinhalt und -ziel

- Der biografische Ansatz
- Die Weichensteller in der Berufswelt: Kompetenz, Leistungsmotivation und Persönlichkeit
- Kompetenzbilanzierung: Wer bin ich? Was kann ich?
- Stärken herausarbeiten und Stärkenprofil erstellen
- Ziele festlegen: Was will ich? Was ist möglich?
- Selbstmarketing
- Mit dem Klienten eine individuelle Strategie entwickeln
- Besondere Zielgruppen: ältere Arbeitnehmer, Langzeitarbeitslose, Berufseinsteiger

■ Zielgruppe

Berater und Trainer, die andere darin unterstützen, einen Job oder Orientierung bei der Jobsuche und Karriereplanung zu finden.



■ Termin/Ort

07.12.12 Berlin

■ Konditionen

eintägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
395,- €

Arbeitgeber akquirieren

An potenzielle Arbeitgeber heranzutreten und sie von den Qualitäten eines Arbeitssuchenden zu überzeugen, ist keine leichte Aufgabe. Insbesondere dann nicht, wenn dessen bisheriger beruflicher Werdegang nicht wie im Bilderbuch verlaufen ist. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Arbeitgebern aus der Region telefonisch oder persönlich in Kontakt treten und Ihr Klientel noch wirkungsvoller „vermarkten“ können.

■ Seminarinhalt und -ziel

- Professionelle Ansprache von Partnern und Kunden
- Aufbau eines Akquisegesprächs am Telefon
- Fragetechniken und Zuhören
- Nutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Rhetorik und Gesprächsführung
- Umgang mit dem inneren „Schweinehund“
- Bestimmung einer individuellen Akquisestrategie
- Erfolgreich ein Vorstellungsgespräch mit Arbeitgeber und Klienten begleiten/moderieren

■ Zielgruppe

Alle, die potenzielle Arbeitgeber von den eigenen Klienten überzeugen müssen, z. B. Integrationsberater, Arbeitsvermittler etc.



■ Termin/Ort

14.09.12 Berlin

■ Konditionen

eintägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
395,- €

Beratungskompetenz

Jede Beratungssituation verlangt ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Gesprächsführungskompetenz – sei es zu Fragen der Karriereplanung, Berufsorientierung oder Jobsuche. Das Wichtigste ist, die richtigen Fragen zu stellen, genau zuzuhören und eine offene und wertschätzende Haltung dem Klienten gegenüber einzunehmen. Anhand vieler Übungen und Beispiele erfahren Sie, wie Sie ergebnisorientiert beraten und eine gemeinsame Lösung finden.

■ Seminarinhalt und -ziel

- Rolle und Selbstverständnis des Beraters
- Kriterien erfolgreicher und weniger erfolgreicher Beratung
- Auftragsklärung und Gesprächsvorbereitung
- Phasen eines Beratungsgesprächs
- Körpersprache und erster Eindruck
- Professionelle Gesprächsführung: zielfördernde Fragetechniken
- Pragmatische Lösungen finden
- Umgang mit Widerständen und Einwänden

■ Zielgruppe

Berater und Trainer, die ihre Gesprächsführungs- und Beratungskompetenz erweitern möchten.



■ Termin/Ort

08.12.12 Berlin

■ Konditionen

eintägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
395,- €

Didaktik

Wie lassen sich Bewerbungs- und Karrieretrainings noch spannender gestalten? Wie können Inhalte anschaulich vermittelt werden? Wie setzen Sie Medien abwechslungsreich ein? Wie werden Teilnehmer zu Übungen und Eigeninitiative motiviert? Erfahren Sie, wie Sie Ihre Trainings und Seminare teilnehmerorientiert gestalten können. Außerdem erhalten Sie die Möglichkeit, Ihr Auftreten und Ihre Wirkung als Trainer zu überprüfen und zu optimieren.

■ Seminarinhalt und -ziel

- An- und Abmoderation von Seminaren
- Teilnehmererwartungen und -einstellungen aufgreifen und umsetzen
- Einsatz verschiedener Seminarbausteine
- Anwendung und Einleitung von Rollenspielen
- Visualisierung von Lerninhalten
- Feedback geben
- Wirkung von Körpersprache und Stimme
- gezielte Motivationstechniken
- Lerntransfer gewährleisten

■ Zielgruppe

Seminarleiter und Trainer, die ihre bisherigen Methoden reflektieren und ihr Kompetenzspektrum erweitern möchten.



■ Termin/Ort

12.11.12 Berlin

■ Konditionen

eintägig
10.00 bis 17.30 Uhr
max. 8 Teilnehmer
395,- €

Ansprechpartner

Wenn Sie Informationen zu den offenen Seminaren benötigen, ist Ihre Ansprechpartnerin:

Verena Schorcht

030 28 88 57 67

vs@berufsstrategie.de



Möchten Sie sich beraten lassen zu einem individuellen Inhouse-Angebot für Ihre Mitarbeiter? Ihre Ansprechpartnerin ist:

Juliane Hanisch-Berndt

030 28 88 57 66

jhb@berufsstrategie.de



Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader
Oranienburger Straße 4-5
10178 Berlin
Telefon 030 28 88 57 67
Telefax 030 28 88 57 36
E-Mail: seminare@berufsstrategie.de

Weitere Themen und Schwerpunkte auf Anfrage

Zum Beispiel:

- Profiling/Kompetenzeinschätzung
- Assessment Center
- Karriereberatung für Studierende und Hochschulabsolventen
- Berufsorientierung für Schüler
- Gesprächsführung für Arbeitsvermittler
- Supervision für Fallmanager
- Arbeitszeugnisse analysieren und optimieren
- Kommunikation/Konfliktmanagement für Führungskräfte
- Individuelles Telefontraining
- Interkulturelles Training

Angesprochen sind:

Bewerbungstrainer und -berater, Arbeitsvermittler (arbeitnehmer- und arbeitgeberorientiert), Fallmanager, Berufsberater, Sozialpädagogen/-arbeiter, Reha-Begleiter, Mitarbeiter von Berufsförderungswerken, Integrationsfachdiensten, Bildungsinstitutionen und Career Centern, Trainer, Dozenten, Coaches, Ausbilder, Lehrer etc.

Für die Arbeit mit unterschiedlichen Zielgruppen:

- Jugendliche/U 25
- Empfänger von ALG I + II
- Ältere Arbeitnehmer
- Menschen mit Handicap/ Reha-Kunden
- Wiedereinsteiger
- Arbeitslose Akademiker



Unsere Büros finden Sie in :

- Berlin
- Frankfurt am Main
- Hamburg
- Köln
- München
- Stuttgart
- Wiesbaden

Alle Themen und die aktuellen Termine unserer offenen Seminare finden Sie stets aktualisiert unter:

www.berufsstrategie.de/termine

Unsere Bücher im STARK Verlag

In über 150 Titeln beraten wir Sie umfassend zum Thema Bewerbung und Karriere. Hier eine kleine Auswahl unserer Bücher.



Die perfekte Bewerbungsmappe

ISBN: 3866683532

Preis: 14,95 €



Bewerbungsfehler vermeiden

ISBN: 3866684171

Preis: 12,90 €



Die perfekte Bewerbungsmappe für Ausbildungsplatzsuchende

ISBN: 3866683549

Preis: 14,95 €



Die perfekte Bewerbungsmappe für Führungskräfte

ISBN: 3866683556

Preis: 19,95 €



Die überzeugende schriftliche Bewerbung

ISBN: 3866684041

Preis: 12,95 €



Das erfolgreiche Vorstellungsgespräch

ISBN: 3866684096

Preis: 12,95 €



Erfolgreich bewerben mit 45 plus

ISBN: 3866684188

Preis: 19,90 €



Arbeitszeugnisse

ISBN: 3866684133

Preis: 14,95 €



Was steckt wirklich in mir?

ISBN: 3866684119

Preis: 19,95 €



Assessment Center

ISBN: 3866683983

Preis: 22,90 €

Unsere Bücher erhalten Sie im Buchhandel oder bequem in unserem Online-Shop unter www.berufsstrategie-shop.de.

Seminaranmeldung

Bitte den Coupon in
Druckbuchstaben ausfüllen!

Vorname _____

Name _____

Rechnungsanschrift

privat geschäftlich

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Seminar _____

Programm und Organisation

Für Fragen und Angebote stehen wir Ihnen
gerne zur Verfügung:

Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader
Oranienburger Straße 4-5
10178 Berlin
Telefon 030 28 88 57 67
Telefax 030 28 88 57 36
E-Mail: seminare@berufsstrategie.de

Organisatorische Hinweise

Anmeldung

Die Anmeldung ist verbindlich. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung sowie nähere Informationen zum Seminartag.

Rücktritt

Jeder Rücktritt ist schriftlich mitzuteilen: bis 10 Tage vor dem Termin kostenfrei, bis 5 Tage vor dem Termin berechnen wir 50 % bzw. bei späteren Absagen die volle Seminargebühr. Bei zu geringer Teilnahme oder Ausfall des Trainers behalten wir uns vor, Termine zu verlegen oder abzusagen.

Kosten

Seminarunterlagen, die gesetzliche MwSt., Getränke und Snacks sind im Preis enthalten. Gerne räumen wir Ihnen besondere Konditionen bei der Buchung von mehreren Seminarplätzen ein.