

Weiterbildung für Trainer – Thema Bewerbung

Klientenunterstützung nach Hesse/ Schrader

Wer einen neuen Arbeitsplatz sucht, benötigt eine gründliche Vorbereitung, perfekte Bewerbungsunterlagen sowie ein erfolgreiches Selbstmarketing. Dieses Train-the-Trainer-Seminar vermittelt BewerbungstrainerInnen und -beraterInnen die aktuellen Standards und Trends auf dem Arbeits- und Bewerbungsmarkt, stellt professionelle Methoden der Vermittlung erfolgreicher Bewerbungsstrategien und Marketing in eigener Sache vor. Darüber hinaus vertieft es die vorhandenen Kenntnisse zu Potenzialanalyse, Motivation und Kreativitätsentwicklung bei BewerberInnen.

Seminarinhalte:

- Tests und Methoden zur Vorbereitung, Zielfindung und Strategie: Bewerbungsunterlagen und Vorstellungsgespräch
- Aktuelle Trends auf dem Bewerbungsmarkt
- Unterstützung der Motivation und Bewusstseinsänderung bei BewerberInnen
- Identifikation der Schlüsselfaktoren eines Bewerbungsprozesses mit Übungen zur eigenen Weiterentwicklung
- Intensiver Erfahrungsaustausch unter den TeilnehmerInnen

Seminarziel:

In diesem Seminar

- entwickeln Sie Ihre Kompetenz als BewerbungstrainerIn weiter
- überprüfen Sie Ihre Fähigkeiten der Vermittlung und Didaktik
- lernen Sie Methoden und Übungen kennen, mit denen Sie
 - die Motivation Ihrer KursteilnehmerInnen steigern
 - Ihre und deren Handlungskompetenz erhöhen
 - die Eigenverantwortlichkeit der TeilnehmerInnen unterstützen

Seminaraufbau:

1. Tag: Von der Standortbestimmung zur Strategieentwicklung

- Standortbestimmung und Potenzialanalyse: Wie TeilnehmerInnen lernen, was in ihnen steckt
- Zielfindung: Formulierung individueller Bewerbungsziele
- Marketing in eigener Sache: Wie setzt man es im Bewerbungsprozess um?
- Vom Bittsteller zum Anbieter: Wie erreicht man eine Bewusstseinsänderung bei den BewerberInnen?
- Jobsuchstrategien: Welche Recherchewege und Informationsquellen gibt es? Wie effektiv sind sie? Welche Rolle spielt das Internet?
- Entwicklung einer erfolgversprechenden Bewerbungsstrategie
- Welche besonderen Bewerbungsstrategien gibt es für verschiedene Zielgruppen wie Hochschulabsolventen, Führungskräfte, Menschen über 48, Langzeitarbeitslose und andere?

Anmeldung und weitere Informationen unter

Methoden:

2.Tag: Von den Bewerbungsunterlagen zum Vorstellungsgespräch

- Aktuelle Trends auf dem Bewerbungsmarkt: Wie bewirbt man sich heute?
- Kontaktaufnahme: Wie wichtig ist der erste Kontakt und wie geht man vor?
- Verschiedene Bewerbungsformen: Initiativbewerbung, Kurzbewerbung und Online-Bewerbung
- Die optimale Gestaltung schriftlicher Bewerbungsunterlagen
- Die Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch: Wie man sich sicher und überzeugend präsentiert
- Die wichtigsten Fragen und häufigsten Fehler

Methodisch-didaktisches Vorgehen

Grundlage ist der klientenzentrierte Ansatz von Hesse/Schrader, der vertieft wird durch Analysen, Übungen, die exemplarische Bearbeitung konkreter Praxisprobleme der TeilnehmerInnen und Verhaltensfeedback.

- Übungen zur professionellen Vermittlung von Bewerbungs-Know-how
- Einsatz bewährter Seminarbausteine: Diskussionen, Rollenspiele, Gruppenarbeit, Phantasiereisen, Videotraining und andere
- Hilfreiche Tools wie Fragebögen und Selbsttests
- Tipps zum Umgang mit schwierigen TeilnehmerInnen
- Methoden zum Abbau von Frustration bei den TeilnehmerInnen und gezielte Motivationstechniken
- Entwicklung kreativer Bewerbungsstrategien anhand ausgewählter Fallbeispiele

Zielgruppe:

BewerbungstrainerInnen und -beraterInnen, die in öffentlichen Einrichtungen, Unternehmen, Institutionen, Bildungsträgern oder privat im Bewerbungsbereich arbeiten.

Seminaranmeldung

bitte per Fax an 030/28 88 57 36

- Hiermit melde ich mich verbindlich zur **Weiterbildung für Trainer – Thema Bewerbung – Klientenunterstützung nach Hesse/Schrader** zum Preis von insgesamt € 790,00 (inklusive MwSt.) an.

Termin:

Firma

Name, Vorname

Beruf

Branche

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon / E-Mail:

Datum

Unterschrift

Teilnahmebedingungen für Seminarveranstaltungen der Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader

1. Anmeldung und Geltungsbereich

Mit der Anmeldung werden unsere Teilnahmebedingungen anerkannt. Durch Zusendung des ausgefüllten Anmelde- oder Onlineformulars, schriftliche Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail oder durch telefonische und persönliche Erklärung wird die Anmeldung für die jeweilige Veranstaltung verbindlich. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Es gelten ausschließlich die Teilnahmebedingungen der Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader.

2. Seminargebühren

Die Rechnung wird nach der Anmeldung per Post oder E-Mail zugesendet und ist sogleich nach Erhalt und in voller Höhe fällig. Alle mündlich oder schriftlich genannten Preise verstehen sich inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. In den Seminargebühren sind in der Regel Seminarunterlagen, Pausengetränke und Verpflegung (Snacks) enthalten. Nicht eingeschlossen sind Reise- und Aufenthaltskosten des Teilnehmers.

3. Urheberrechte

Seminarunterlagen dürfen vor, während und nach dem Seminar nicht vervielfältigt werden.

4. Rücktritt vom Vertrag

Der Rücktritt vom Vertrag kann ohne Angabe von Gründen erklärt werden. Jede Stornierung ist schriftlich per Fax oder auf dem Postweg mitzuteilen und wird erst durch die Bestätigung der Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader gültig. Dabei gelten folgende Fristen und Kosten:

- bis zehn Tage vor Seminarbeginn ist der Rücktritt jederzeit möglich und kostenfrei
- bis fünf Tage vor Seminarbeginn berechnen wir fünfzig Prozent der Seminargebühren
- bei Nichterscheinen oder einem späteren Rücktritt berechnen wir die Seminargebühren in voller Höhe.

Bei kurzfristigen Anmeldungen (3-10 Tage vor der Veranstaltung) ist ein Rücktritt nur innerhalb von 24 Stunden nach der Anmeldung möglich. Danach werden die vollen Seminargebühren berechnet. Ebenso kann bei Last-Minute-Anmeldungen (1-2 Tage vor Seminarbeginn) ein Rücktritt nicht mehr eingeräumt werden.

Die Anmeldung kann jedoch auf eine Dritte Person übertragen werden. Eine nur zeitweise Teilnahme an einem Seminar berechtigt nicht zur Minderung des jeweiligen Seminarpreises. Wir müssen uns vorbehalten, vom Vertrag zurückzutreten, wenn der Referent, beispielsweise wegen Krankheit, verhindert ist, die Seminarräume in Folge höherer Gewalt nicht zur Verfügung stehen oder die jeweilige Mindestteilnehmeranzahl nicht erreicht wird. In der Regel werden Ersatztermine angeboten. Wenn die Ersatztermine nicht zusagen oder ein Seminar nicht stattfinden kann, erstatten wir die Seminargebühren zurück.

5. Haftung

Bei Ausfall eines Seminars durch Krankheit des Referenten/der Referentin, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Die Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader kann in solchen Fällen nicht zum Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie von Arbeitsausfall oder sonstigen Ansprüchen verpflichtet werden. Für mittelbare Schäden, insbesondere entgangener Gewinn oder Ansprüche Dritter, wird nicht gehaftet. Ebenfalls wird nicht gehaftet für Schäden, die mittelbar oder unmittelbar infolge der Durchführung eines Seminars entstehen, es sei denn, dass diese Schäden durch die Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader oder seine Gehilfen vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht werden.

6. Datenschutz

Die Büro für Berufsstrategie GmbH Hesse/Schrader speichert und verwendet personen- und firmenbezogene Daten ausschließlich zur Bearbeitung der Seminarbuchungen oder zum Aussenden von Informationsmaterial. Diese Daten werden weder verkauft noch in irgendeiner anderen Form Dritten zugänglich gemacht.

7. Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Ausschließlicher Gerichtsstand ist Berlin.

8. Salvatorische Klausel

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages ganz oder teilweise nicht rechtswirksam sein, so wird die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dadurch nicht berührt. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine solche wirksame zu ersetzen, die der beabsichtigten Bestimmung am nächsten kommt.