

# Bildungsmarkt SGB II

**Inhouse Seminar Jobcenter (2-3 Tage): Erfolgreich Arbeitgeber für Langzeitarbeitslose gewinnen!**

Angebot-Nr.	00064305
Restplatzbörse	12 Restplätze
Preis	Preis auf Anfrage
Termin	Termine auf Anfrage

Angebot-Nr. 00064305

**Anbieter**

**procontrain**

**procontrain GmbH**

- ✉ Berliner Platz 6  
25524 Itzehoe
- ☎ [0170/2192219](tel:01702192219)
- @ [cseidl@procontrain.com](mailto:cseidl@procontrain.com)
- 🌐 <http://www.procontrain.com>

**Ansprechpartner**

**Christoph Seidl**

Geschäftsführer

- ☎ [042167343806](tel:042167343806)
- 📠 0170/2192219
- @ [info@procontrain.com](mailto:info@procontrain.com)
- 🌐 <http://www.procontrain.com>

## Beschreibung des Angebotes

Diese Inhouse-Seminare vermitteln Vermittlungsfachkräften die notwendigen Einstellungen, Rollenklarheit, vertriebsorientierte Struktur sowie Handlungs- und Gesprächskompetenz dafür, Arbeitgeber dafür zu gewinnen, Langzeitarbeitslosen eine nachhaltige Chance zu geben.

## Weitere Informationen zum Angebot

Im Gegensatz zu Kunden/innen können Arbeitgeber mit einem Jobcenter zusammen-arbeiten, müssen es aber nicht. Die Eingliederungsleistungen nach §16 SGB II

Teilhabechancengesetz sind wirkungsvolle Instrumente. Ganz wesentlich kommt es aber darauf an, gerade mittel-ständische Arbeitgeber in ihrer Realität vor Ort sowie bei ihren spezifischen Perspektiven, Denkmustern und Handlungsmotiven abzuholen.

Hierzu ist es notwendig, zunächst geeignete Kunden und Arbeitgeber zu identifizieren, gemeinsam mit Kunden sowohl kunden-, als auch arbeitgeber-orientierte Strategien zu erarbeiten sowie eine kunden-individuelle, aber arbeitgeberorientierte Vorteilsübersetzung und praxis-taugliche, konkrete Vorgehensweisen zu entwickeln. Zusätzlich bedarf es

positiver, markt- und arbeitgeberorientierter Einstellungen und Denkweisen sowie einer Gesprächskompetenz, die die Vermittlungsfachkraft auf Augenhöhe mit dem Arbeitgeber sein lässt.

All dies vermittelt unsere modular auf nachhaltige Wirkung angelegte Seminarreihe, die sich aufgrund der gewählten Zeitansätze gut in das operative Geschäft integrieren lässt. Optionale Zusatzmodule bieten jederzeit die Möglichkeit einer effektiven Vertiefung und Verstetigung zu überschaubaren Kosten.

Gerne kooperieren wir optional auch im Tandem mit internen Multiplikatoren, die auf der fachlichen Ebene Input und Impulse zu Eingliederungsleistungen und Instrumenten leisten.

#### **Unsere Themen sind u.a.:**

Wem geben Arbeitgeber eine Chance? Auswahl geeigneter Kunden

Kriterien für eine nachhaltige, dauerhafte Beschäftigung

Rollenklarheit in der Aktivierung von Kunden und Ansprache von Arbeitgebern

Notwendige arbeitgeberorientierte Denkweisen und Einstellungen

Struktur und Vorbereitung der erfolgreichen

Arbeitgeberansprache

Möglichkeiten in Netzwerken und Veranstaltungen

Auf Arbeitgebermotive ausgerichtete Vorteilsübersetzung

Eigenpräsentation am Telefon und im persönlichen Gespräch

Elevator Pitch – Dinge auf den Punkt bringen

Lösungsorientierte, systemische Gesprächsführung auf Augenhöhe

Einwandbehandlung, Umgang mit Widerstand

## **Angebotsmerkmale**

**Form**

Inhouse-Seminar

<b>Bildungsziel</b>	Stärkung der Fähigkeit zur nachhaltigen Gewinnung von Arbeitgebern für Langzeitarbeitslose
<b>Vertiefungsgrad</b>	Grund-/ Basiswissen
<b>Zielgruppe</b>	Integrationsfachkräfte, Vermittlungsfachkräfte, persönliche Ansprechpartner/innen, Fallmanager/innen, AG- pAPs, Mitarbeiter/innen Arbeitgeberservice
<b>Zugangsvoraussetzungen</b>	Tätigkeit in der Vermittlung oder Fallmanagement
<b>Technische Voraussetzungen</b>	keine
<b>Weitere Infos</b>	<a href="#">Auf der Internetseite des Anbieters</a>

[Angebot manuell aktualisiert am 17.10.2019](#)