

Bildungsmarkt SGB II

Zielorientierte Arbeitgebersprachen - PRÄSENZ

Angebot-Nr.	00066193
Preis	380,00 € (MwSt. fällt nicht an) für 2 Seminartage inkl. Schulungsunterlagen und Getränke. Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Seminar bei Ihnen durch, angepasst auf Ihre Bedarfe. Die Weiterbildung ist von der Umsatzsteuer gem. § 4 Nr. 21 a) bb) UStG befreit. Gegebenenfalls ist auch die Inanspruchnahme eines Bildungsschecks möglich.
Termin	Termine auf Anfrage 09:00 bis 16:30 Uhr
Ort	Essen

Beschreibung des Angebotes

Die Ansprache von potentiellen Arbeitgeber*innen für die zu betreuenden Kund*innen im regionalen Umfeld stellt besondere Anforderungen an die Vermittelnden im Bereich der vertriebsorientierten Gesprächsführung. Hierzu ist ein systematisches Vorgehen bei der Auswahl geeigneter

Angebot-Nr. 00066193

Anbieter



Jobcenterakademie - Bfz Essen GmbH

✉ Karolingerstraße
93
45141 Essen
Deutschland

☎ 0201/8872950

@ info@jobcentera
kademie.de

🌐 [http://jobcentera
kademie.de](http://jobcenterakademie.de)

Ansprechpartner

Anja Kellersohn

Management Training

☎ 0201/8872950

@ info@jobcentera
kademie.de

🌐 [http://jobcentera
kademie.de](http://jobcenterakademie.de)

Arbeitgeber*innen erforderlich, sowie die richtige Kontaktstrategie für den*die jeweilige*n Mitarbeiter*in hilfreich, um die Erfolgchancen im Sinne der Kund*innen optimal zu nutzen.

Weitere Informationen zum Angebot

Entsprechend sind die Ziele dieses Seminars die Entwicklung einer zielführenden Vorgehensweise zur aktiven Arbeitgeber*innen-Gewinnung, bezogen auf die Kund*innen des Jobcenters und das Kennenlernen und Vertiefen von vertriebsorientierten Gesprächsstrategien und Gesprächsführungstechniken. Hier geht es insbesondere auch um die Vorteilsübersetzung, bezogen auf einzelne Bewerber*innen und den Umgang mit spezifischen Einwänden.

Darüber hinaus werden erste Strategien für schwierige Situationen im Gespräch mit potentiellen Arbeitgeber*innen sowohl am Telefon als auch im Gespräch vor Ort entwickelt.

Zudem reflektieren die Teilnehmenden ihre eigene Rolle im Sinne einer professionellen Vertriebsorientierung und im Kontakt mit Arbeitgeber*innen und Kund*innen.

Die Teilnehmenden erarbeiten sich während des Seminars ihr „Handwerkszeug“ bezogen auf die praktische Gesprächsführung mit Arbeitgeber*innen in einem Mix aus Inputs und praktischen Übungen.

Inhalt

Reflexion und Definition der eigenen Rolle im Kontakt mit Arbeitgeber*innen

Außendarstellung des Jobcenters bei Arbeitgeber*innen:
Was hat ein*e potentielle*r Arbeitgeber*in davon, mit uns als Jobcenter zusammenzuarbeiten?

Identifikation von potentiellen Arbeitgeber*innen,
Suchstrategien,

Nutzung von Arbeitgeber*innen-Netzwerken vor Ort

Karin Mahnken

Office Management

☎ 0201/8872907

@ info@jobcenterakademie.de

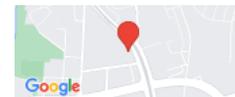
🌐 <http://www.jobcenterakademie.de>

Veranstaltungsort

Jobcenterakademie - Bfz

Essen GmbH

✉ Karolingerstraße
93
45141 Essen
Deutschland



☎ 0201/8872950

@ info@jobcenterakademie.de

🌐 <http://jobcenterakademie.de>

Kontaktaufnahme zu Arbeitgeber*innen - Stellenakquise
Systematische Vorbereitung des Erstkontakts mit
Arbeitgeber*innen,
Entwicklung der passenden Kontakt- und
Kommunikationsstrategie für verschiedene Arbeitgeber*innen-
Typen,
Grundlagen vertriebsorientierter Gesprächsführungstechniken,
Vorbereitung von Argumentationsstrategien,
Vorteilsübersetzung,
„erklärungsbedürftige“ Kund*innen,
Umgang mit spezifischen Einwänden

Aufbau des Erstkontakts am Telefon
Professionelle Terminvereinbarung mit Arbeitgeber*innen am
Telefon
Vorbereitung und Aufbau von Gesprächen face-to-face bei dem*r
Arbeitgeber*in vor Ort
Umgang mit schwierigen Situationen im Arbeitgeber*innen-
Kontakt

Methoden

Input, Gruppenarbeit, praktische Übungen

Trainerin

Anja Kellersohn, Dipl. Sozialarbeiterin, Case Managerin und Case
Management Ausbilderin (DGCC), Systemischer Coach und
Stresskompetenzcoach (LIW e.V.), Suggestopädin (DGSL),
jahrelange Erfahrung in der Konzeptionierung und Durchführung
von Trainings im Profit- und Nonprofitbereich mit den
Schwerpunkten Führungskräfteentwicklung, Kommunikation,
Vertrieb, Beratungsmethodik und Teamentwicklung, Erfahrung
als Coach und Supervisorin, seit 2005 als Trainerin und
Supervisorin in Jobcentern bundesweit tätig.

Angebotsmerkmale

Form	Vortrag/Seminar
Bildungsziel	Die Ziele dieses Seminars sind die Entwicklung einer zielführenden Vorgehensweise zur aktiven Arbeitgeber*innen-Gewinnung, bezogen auf die Kund*innen des Jobcenters und das Kennenlernen und Vertiefen von vertriebsorientierten Gesprächsstrategien und Gesprächsführungstechniken.
Vertiefungsgrad	Aufbau/-Ergänzung, Spezialwissen
Zielgruppe	Integrationsfachkräfte zu deren Aufgabe Arbeitgeberkontakte und Stellenakquise gehören, Betriebsakquisiteure, Jobcoaches
Weitere Infos	Auf der Internetseite des Anbieters

[Angebot manuell aktualisiert am 07.10.2022](#)