

## **BASIS-Workshop: Professionelle Arbeitsplatzakquisition**

**Termin:** 01. + 02.10.2025; jeweils 9:00 bis 17:00Uhr

**Ort:** Salzburg

**Teilnahmegebühr:** € 425 (exkl. 10% MwSt)

**Workshopleiter:** Daniel Bils - Trainer der **IN-KONTAKT-Methode®** im Jürgen Länge Team

**Inhalt:** Stellschrauben zur professionellen Akquisition von Praktikums-/ und Arbeitsplätzen, und zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen.

### **Basis-Workshop „Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode® - 1“**

**Stellschrauben zur professionellen Akquisition von Praktikums-/ und Arbeitsplätzen,  
und zu gelingender Kontaktaufnahme mit Personalverantwortlichen**

#### **Inhalte:**

Um nachhaltige Integration – auch in wirtschaftlich bzw. arbeitsmarktpolitisch schwierigen Zeiten – zu erreichen, ist professionelle Akquisition, untermauert von einem umfassenden, attraktiven Dienstleistungsangebot zum Nutzen der Beteiligten (Arbeitgeber\_innen und Arbeitnehmer\_innen) unabdingbar. Professionelle Arbeitsplatzakquisition unter dieser Zielsetzung dient nicht nur der kurzfristigen Vermittlung, sondern zielt zudem auf den Aufbau langfristig wirksamer Kooperationsbeziehungen zu Betrieben. Der Handlungskompetenz der akquirierenden Person kommt dabei zentrale Bedeutung zu. Kontaktfördernde Kommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.



Die Schwerpunkte dieses praxisnahen Intensiv-Workshops liegen auf den individuellen Lernbedarfen der Teilnehmer\_innen, sowie Erarbeitung, Übung und Reflexion der Bausteine:

- **Haltung, Strategien und Vorgehensweisen**
- **Kontaktfördernde, vertrauensbildende Kommunikationsformen und Gesprächstechniken**
- **Zielorientierte Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen**

Erarbeitet werden diese Schwerpunkte mit einer Auswahl aus den Themen:

- Strategien, Vorgehensweisen und die Knackpunkte für den Erfolg
- Erwartungen von Personalentscheidern an professionelle Dienstleistung
- Wege der Kontaktabahnung und -aufnahme
- Telefonisch (Kalt-)Akquisegespräche authentisch und individuell führen
- Erfolgreiche Gesprächstechniken (bspw. kontaktfördernder Umgang mit Einwänden; Fragetechniken entsprechend der Gesprächsphase u.a.m.)
- Treffende Argumente - Die 2 x 6 Ebenen von Nutzen für Betriebe
- Stärken und Einschränkungen der Bewerber\_innen und deren wirksame Präsentation im Betrieb
- Attraktive Darstellung der angebotenen Dienstleistung
- Auffinden von, und Ideen für Nischenarbeitsplätze
- Kontaktfördernde Kommunikation, Wahrnehmung und situatives Gespür
- Persönliche Ressourcen, Beraterrolle und Haltung
- Individuelle Themenaspekte der Teilnehmer\_innen

**Ziele:**

Im 2-tägigen Intensiv-Workshop können die Teilnehmer\_innen ihre bisherigen Akquisitionsstrategien reflektieren, austauschen, sowie ihr Handlungsrepertoire anhand erprobter, erfolgreicher und kreativer Methoden erweitern.

**Dabei liegt der Fokus auf den zentralen Aspekten kontaktfördernder Kommunikation mit der IN-KONTAKT-Methode®.**

Die unterschiedlichen Rollen und Funktionen der Teilnehmer\_innen, die Rahmenbedingungen sowie die individuellen Vorkenntnisse und Lernvorhaben werden berücksichtigt. Sie steigern ihre Erfolgchancen, ihre Sicherheit, ihren Mut sowie ihre Arbeitszufriedenheit durch Reflexion und Verfeinerung ihrer Vorgehensweisen und durch Anwendung kreativer Akquisitionsmethoden.

- Sie verfügen über ein **zielführendes Repertoire** professioneller Vorgehensweisen bei der Akquisition auf der Grundlage der regionalen Rahmenbedingungen, der eigenen Persönlichkeit und Ihrer individuellen beruflichen Identität.
- Sie erweitern **Ihre Handlungskompetenz, Ihre Kreativität** und **Ihre Sicherheit** beim Kontaktaufbau zu Personalentscheider\_innen
- Sie steigern **Ihr Erfolgspotential** bei der Akquisition von Arbeits- und Praktikumsplätzen, sowie betrieblichen Kooperationspartnern

**Zielgruppe:**

Fachkräfte der beruflichen Integration (die etwa mit den Aufgaben Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Ausbildung und / oder Arbeitsverhältnisse uvm. betraut sind)

**Methoden:**

Theoretischer Input; Kurzreferate; Simulationen und Übungen; themenbezogene Reflexion und Erfahrungsaustausch; Gruppenarbeit; Visualisierung uvm.

Zur weiteren Auseinandersetzung mit der Thematik erhalten die Teilnehmer\_innen ein ausführliches Skript und im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll.

**Workshopleiter:**

Daniel Bils

Trainer der **IN-KONTAKT-Methode®**

im Jürgen Länge Trainer\_innen-Team, [www.juergenlaenge.de](http://www.juergenlaenge.de)

**Termin/Ort:**

01.+02. Oktober 2025; von 9:00-17:00 Uhr (=17 Ausbildungseinheiten)

5020 Salzburg (der genau Kursort wird bei Anmeldung bekannt gegeben)

**Anmeldeschluss:**

04. September 2025

**Preis:**

Die Teilnahmegebühr beträgt € 425 (exkl. 10% MwSt., inkl. Unterlagen)

Mitgliedsgesellschaften der Pro Mente Austria erhalten eine Ermäßigung von 10%.

**Detaillierte Informationen und Anmeldung** unter [fortbildung@promentesalzburg.at](mailto:fortbildung@promentesalzburg.at); Tel: 0699/14511718; Mag.<sup>a</sup> Elisabeth Gruber.

Es gelten die AGBs für Seminare, Lehrgänge, Workshops nachzulesen auf [www.promentesalzburg.at](http://www.promentesalzburg.at)

Hier geht's zu allen unseren aktuellen Bildungsveranstaltungen:

<https://www.promentesalzburg.at/fortbildungen>