

## **AUFBAU-Workshop: Professionelle Arbeitsplatzakquisition**

**Termin:** 28. + 29.06.2027; jeweils 9:00 bis 17:00Uhr

**Ort:** Salzburg

**Teilnahmegebühr:** € 450 (exkl. 10% MwSt)

**Workshopleiter:** Jürgen Länge

**Inhalt:** Training von Kernkompetenzen und erfolgreicher Gesprächsführung in Akquisitionsgesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen.

### **Aufbau-Workshop „Professionelle Arbeitsplatzakquise mit der IN-KONTAKT-Methode® - 2“**

**Training von Kernkompetenzen und erfolgreicher Gesprächsführung in  
Akquisitionsgesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen**

#### **Inhalte:**

Für den Erfolg in der Arbeitsplatzakquisition und für die Gestaltung tragfähiger Kooperationen mit Betrieben sind kontaktfördernde, Interesse weckende und vertrauensbildende Kommunikationsformen von entscheidender Bedeutung.

Hierbei sind Wahrnehmung, situatives Gespür, Haltung und Rollenklarheit der akquirierenden Person, sowie die verwendeten Gesprächstechniken die wichtigsten Stellschrauben.

Die Auseinandersetzung mit der professionell-authentischen Ausgestaltung der Kontakte mit Personalverantwortlichen ermöglicht die Erweiterung und Verfeinerung der Handlungskompetenz mit deutlichen Wirkungssteigerungen.



Die Schwerpunkte dieses praxisnahen Intensiv-Workshops liegen auf Erarbeitung, Übung und Reflexion der BAUSTEINE:

- **Kontaktfördernde Kommunikation und situatives Gespür**
- **Konstruktive Gestaltung von Gesprächen und Verhandlungen mit Personalverantwortlichen im persönlichen Kontakt**
- **Persönliche Ressourcen, Beraterrolle und Haltung**
- **Individuelle Themenaspekte der Teilnehmer\*innen bezüglich Akquisition, Verhandlung und Kontaktpflege**
- **Lessons Learned aus Basis-Workshop 1 und Erfahrungen**

#### KERNTHEMEN:

##### **Persönliche Akquisegespräche erfolgreich führen:**

- Leitfaden für die Strategieentwicklung
- Gesprächstechniken für kontaktfördernde Kommunikation
- Gesprächsverläufe und deren zielführende Steuerung
- „Der richtige Zeitpunkt“ – Verhandlungsphasen
- Storytelling – Interesse wecken mit Best Practice-Beispielen

## Wirkung erzielen:

- Wirkfaktoren und Kommunikationsebenen
- Nonverbale Kommunikation: Körpersignale, Körpersprache und deren vielfältige Anwendungsmöglichkeiten
- Leading, Pacing und Rapport
- Haltung, Authentizitätsspektrum und Rollenklarheit
- Verfeinerung und bewusste Anwendung von Wahrnehmung, situativem Gespür und konstruktiven Gesprächstechniken

## Ziele:

Aus dem 2-tägigen Intensiv-Workshop nehmen die Teilnehmer\_innen Folgendes mit:

- **Steigerung von Sicherheit und Erfolg** beim Kontakt zu Personal-verantwortlichen und anderen betrieblichen Kooperationspartnern
- **Erweiterung der Handlungskompetenz und des Repertoires** bei Verhandlungen, Beratungs- und Akquisegesprächen in Betrieben
- **Verfeinerung von Kommunikationsfähigkeit und zielorientierter Gesprächsführung** auf der Grundlage von erprobtem Wissen und reflektierter Erfahrung

## Zielgruppe:

Fachkräfte, die am Basisseminar „**Erfolgreich vermitteln mit der IN-KONTAKT-Methode®**“ teilgenommen haben, und zu deren Aufgaben die Akquisition von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika und Arbeitsverhältnisse gehören.

## Methoden:

Theoretischer Input; Kurzreferate; Gruppenarbeit; Übungen und Simulationen; Fallarbeit; themenbezogener Erfahrungsaustausch & Reflexion; Visualisierung

Die konsequente Orientierung an der beruflichen Praxis und an den individuellen Lernbedarfen ist ein zentrales Merkmal des Workshops. Die Bereitschaft zur aktiven Teilnahme an Rollenspielen und Simulationen wird vorausgesetzt. Zur Vertiefung erhalten die Teilnehmer\_innen ein Handout und im Anschluss an den Workshop ein Fotoprotokoll.

**Workshopleiter:** Jürgen Länge, [www.juergenlaenge.de](http://www.juergenlaenge.de)

**Termin/Ort:** 28. + 29. Juni 2027; von 9:00-17:00 Uhr (=17 Ausbildungseinheiten)  
5020 Salzburg (der genau Kursort wird bei Anmeldung bekannt gegeben)

**Anmeldeschluss:** 28. Mai 2027

**Preis:** Die Teilnahmegebühr beträgt € 450 (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 <https://www.promentesalzburg.at/weitere-infos/agb>

---

Hier geht's zu allen unseren aktuellen Bildungsveranstaltungen:  
<https://www.promentesalzburg.at/fortbildungen/kurse-und-seminare>