

BASIS-Workshop: Professionelle Arbeitsplatzakquisition

Termin: 16. + 17.03.10.2026; 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 Kontaktanbahnung 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 Erfolgschancen, 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

Termin/Ort:

16. + 17. März 2026; von 9:00-17:00 Uhr (=17 Ausbildungseinheiten)
5020 Salzburg (der genau Kursort wird bei Anmeldung bekannt gegeben)

Anmeldeschluss:

13. Februar 2026

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; Tel: 0699/14511718; Mag.^a 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>