



INFORMATIONSMATERIAL

Ausbildung zum

➤ **Outplacement- und Karriereberater**

Das 2coach-Angebot zum zertifizierten
Outplacementberater

Zunächst erwerben Sie umfangreiche Grundkenntnisse über die anspruchsvolle Beratungssituation. Das Instrumentarium sowie der Beratungsprozess wird in den weiterführenden Seminaren Bestandteil dieser Ausbildung sein. Sie erwarten eine praxisorientierte und intensive Fortbildung, die von einem erfahrenen Outplacementberater geleitet wird. Abschließend unterstützen wir Sie mit der Zertifizierung bei der beruflichen Neuausrichtung. Die Ausbildung ist modular aufgebaut:

Modul 7: Abschluss/Einstieg als Outplacementberater
Modul 6: Ergänzende Themen zur Outplacementberatung
Modul 5: Selbstpräsentation und Einstellungsinterviews
Modul 4: Entwicklung des Bewerbermarketings
Modul 3: Markt und Möglichkeiten
Modul 2: Standortbestimmung und berufliche Zieldefinition
Modul 1: Ausgangssituation

Modul 1: Ausgangssituation

In der Erstkontaktphase des Beratungskonzeptes wird der Berater mit einer Vielzahl von typischen Reaktionsmustern konfrontiert. Diese reichen von kommunikationsbereiter, gefasster Aufgeschlossenheit bis zur ablehnend skeptischen Haltung oder aber auch blindem, hyperaktivem Aktionismus.

Im Vordergrund steht hier das Verstehen dieser Reaktionen, um angemessen den vertrauensbildenden Kontaktaufbau zum Beratungs-Klienten, als Basis der Zusammenarbeit, zu gestalten.

Sie erarbeiten Werkzeuge und Methoden, die dazu führen, dass der Erstkontakt gelingt und Sie den Beratungs-Klienten für einen aktiven Prozess der Beratung gewinnen.

Seminar-Ziel:

Sicherer, professioneller Umgang mit den Beratungsklienten.

Sie erwerben die Kompetenz zum konzeptionellen, stimmigen Herangehen an Menschen, die in einer für sie meist ungewohnten Situation, eventuell unter einem Trennungsschock, stehen.

Themen, die in diesem Zusammenhang erarbeitet werden:

- ♦ Überblick über die Beratungsphasen des Gesamtprozesses
- ♦ Verlauf von Trennungsphasen
- ♦ Methodisches Rüstzeug erwerben für die anspruchsvolle und entscheidende Startphase
- ♦ Auftragsklärung / Grenzen der Beratung / Systemische Betrachtung

Die Beratungsmodelle basieren u. a. auf Riemann-Thomann und Widmer.

Sie erwerben fundierte Kenntnisse über die Reaktionsmöglichkeiten von freizusetzenden Mitarbeitern (auf allen Hierarchieebenen).

Sie erkennen unterschiedliche Reaktionstypen und reagieren mit entsprechenden, konstruktiven Verhaltenskompetenzen.

Je nach Wahl des Ausbildungsweges zum Outplacementberater empfehlen wir das Grundlagenseminar zur Gesprächsführung, auf das das gesonderte Informationsmaterial der Ausbildung zum Trainer und Prozessbegleiter, Change Manager und Coach gesondert hinweist.

Modul 2:

Standortbestimmung und berufliche Zieldefinition

Die strukturierte, differenzierte, klientenorientierte Ermittlung der Stärken- und Entwicklungs-Potenziale ist nur durch die Kenntnis der unterschiedlichen Verfahren möglich.

Darüber hinaus steht bei vielen Klienten die Erarbeitung einer beruflichen Neuorientierung im Vordergrund des Beratungsanliegens.

Mit dem Erwerb von Methodenkompetenzen aus dem Coaching begleiten sie entsprechend diese Thematik.

Seminarinhalte:

- ♦ Veränderungsprozesse erkennen und managen
- ♦ Moderne Persönlichkeitstestverfahren kennen und einsetzen
(DISG-Leadership und andere Verfahren, die bei der Thematik Neupositionierung und Neuorientierung elementar wichtig sind)
- ♦ Coachingkompetenzen vorweisen können
(Sherlock Holmes, Kern-Schalen-Modell, 4-fach-Klärung, u. a.)
- ♦ Beherrschen von Frage- und Konfrontationstechniken
- ♦ Kenntnisse des Zielmanagement
(Kriterien einer effektiven Zielformulierung, die Ziel-Sprache)
- ♦ Visionskonzepte
- ♦ Pentagon-Modell zur Problemklärung und Zielbindung

Modul 3: Markt und Möglichkeiten

Ihre Beratungsklienten erwarten von Ihnen eine Unterstützung im Prozess der zielgerichteten Analyse des Neueinstieges.

Hier erhalten Sie umfangreiche Informationen über Research- und Kontakt-Strategien die den Brückenschlag in das neue Unternehmen unterstützen.

Fragestellungen u. a.:

- ♦ Was sind verdeckte Stellenmärkte?
- ♦ Wie unterstütze ich den Beratungs-Klienten beim Aufbau und Nutzen von Kontaktnetzen und Networking?
- ♦ Wie platziere ich mich wo im Internet?
- ♦ Welche Vermittler sind für welche Berufsgruppen sinnvoll?

Ergänzende Seminarthemen, aufbauend auf dem Modul 2:

- ♦ Entwicklung von Marketingplänen
- ♦ Zielvorgaben und Überprüfung des Zielmarktes
- ♦ Qualifikations- und Kommunikationsplan
 - Kann der Klient seine Qualifikation dem Zielmarkt entsprechend vermitteln?
 - Erarbeitung einer Kommunikationsstrategie mit dem Ziel der glaubhaften Darstellung / Präsentation der Vorzüge des Klienten.
- ♦ Wie analysiere ich den Zielmarkt?
 - z. B. Branchenanalysen
 - Nutzen der Informationsquellen zur Erstellung der Zielmarktkriterien, bzw. des Marketingplanes
- ♦ Einsatz von Firmendatenbanken und anderen Research-Quellen

Modul 4:

Entwicklung des Bewerbungsmarketings

50-80 Prozent aller Bewerber erreichen aufgrund der mangelnden Präsentation im Erstkontakt nicht die weitere Berücksichtigung der nächsten Runden im Auswahlverfahren.

Für den Berater gilt es den sehr umfangreichen Anforderungen einer modernen Bewerbungsstrategie gerecht zu werden.

Der heutige Standard verlangt nach Kenntnissen, die weit über die Erstellung eines Lebenslaufes hinausreichen.

Exemplarisch sind hier folgende Seminarschwerpunkte:

- ♦ Konzeption und Aufbau einer individuell auf das Anforderungsprofil ausgerichteten Profildatei
- ♦ Sicheres Handling der verbindlichen DIN-Normen
- ♦ Technische Informationen (z.B. PDF-Dateien) zu Bewerbungsstrategien in elektronischer Versendungsform

Ergänzende Seminarthemen:

- ♦ Konzeption Initiativbewerbungen
- ♦ Sichere Analyse bestehender Arbeitszeugnisse
ggf. Einforderung entsprechender Änderungen.
Für den Berater bedeutet das: Kenntnisse zum Arbeitsrecht.
Einfluss und Folgen für die Bewerberpräsentation.
- ♦ Darstellung und Präsentation der Unterlagen
- ♦ Vorbereitung auf anstehende Assessment-Center
- ♦ Einstellungstestverfahren
- ♦ Persönlichkeitstests

Modul 5: Selbstpräsentation im Einstellungs-Interview

Das Vorstellungsgespräch ist die zweite „Hürde“ die Ihr Beratungsklient nehmen muss.

Die Vorbereitung setzt voraus, dass der Berater über eine umfangreiche Bandbreite an Informationen und Kenntnissen verfügt.

Exemplarisch hier einige Seminarinhalte:

- ♦ Die unterschiedlichen Arten der Interviews
- ♦ Fragen des Interviews und die Hintergründe der Fragestellungen. Was erwartet der Personalverantwortliche?
- ♦ Gesprächstechniken zur zielgenauen Platzierung des Wissens und Könnens unter besonderer Berücksichtigung des Anforderungsprofils der vakanten Position
- ♦ An welcher Stelle der beruflichen Vita findet der Personalentscheider seine „Andockpunkte“ für Fragen an den Bewerber? Welche Fragen ergeben sich daraus?

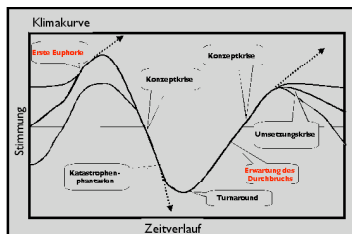
Als Berater ist wichtig und oft entscheidend, diese Aspekte zu kennen und den Klienten entsprechend vorzubereiten.

Beispiel: Was löst die Tatsache des häufigen Arbeitsplatzwechsels beim neuen Arbeitgeber aus? Wie sollte der Beratungsklient damit umgehen? Wie beruhige ich den Personalentscheider in der schriftlichen und mündlichen Darstellung?

Modul 6:

Flankierende Themen der Outplacementberatung

Die Beherrschung einer der folgenden Themen ist oft Bestandteil einer erfolgreichen Beratungsauftrags-Gewinnung.



- ♦ Auftraggeber wollen eine Unterstützung bei den folgenden Fragestellungen:
- ♦ Wie thematisieren wir die anstehende Freisetzung gegenüber den Mitarbeitern?
- ♦ Können Sie unsere Führungskräfte bei den Trennungsgesprächen unterstützen?
- ♦ Wie sollten wir uns gegenüber den verbleibenden Mitarbeitern verhalten?

Diese und andere Fragen begegnen Ihnen im Kontakt mit dem Auftraggeber.

Die entsprechenden Kenntnisse unterstützen Ihre Anerkennung als akzeptierter Outplacementberater und verschaffen Ihnen eventuell ein höheres Beratungsvolumen.

Ergänzende Seminarthemen:

- ♦ Aspekte einer eventuellen Selbständigkeit

Modul 7: Abschluss

Einstieg als Outplacementberater

Nach erfolgreichem Abschluss der Outplacementberaterausbildung unterstützen wir Sie in Ihren jeweiligen Einstiegsstrategien. Denkbar ist die Festeinstellung oder die Kooperation auf freier Basis mit renommierten Unternehmens- und Personalberatungen oder Outplacementberatungsgesellschaften. Darüber hinaus eignet sich die Ausbildung ideal zum Aufbau einer Selbständigkeit.

Ergänzende Anmerkungen:

Teilweise erfolgt dieser Baustein in Form des Einzelcoachings

- ♦ Ermittlung der individuellen Einstiegsmöglichkeiten in Abhängigkeit von der Beratungszielgruppe (z.B. tarifliche Mitarbeiter oder Führungskräfte) und den individuellen Rahmenbedingungen (z.B. Zeitliche u. Regionale).
- ♦ Inhaltliche Schwerpunktthemen (z.B. Fragestellung: Will ich auch die Kombination mit flankierenden Themen, wie Research?)
- ♦ Will ich den Schwerpunkt Selbständigkeit, Kooperation oder Festanstellung?
- ♦ Anmerkung: der ideale Einstiegs-Weg lässt sich folglich erst nach der Ausbildung festlegen

Grundsätzlich gibt es zwei Wege zum Zertifizierten Outplacement- und Karriereberater:

1. Kompaktkurs: 10 Tage.
Kosten: 4.985 € inkl. MwSt. - 88 Unterrichtsstunden
2. Kombi-Kurs: 5-7 Monate in Kombination mit individuell
ausgewählten Seminaren aus der Trainer, Change Manager und Coach-
Ausbildung.
Kosten: je nach gewünschter Kombination

Über 2coach



Jörn Schiemann (M.A.)

Studium der Kommunikationswissenschaften, Betriebs- und Organisationspsychologie und Politikwissenschaften. Trainer- und Beraterausbildung nach Schulz von Thun.
Arbeitet seit 1994 als Trainer und Berater für Wirtschaft und NPO. Leiter der Ausbildung zum Outplacementberater.



Roger Henrichs (Dipl. Päd.)

Studium der Erziehungswissenschaft, Betriebs- und Organisationspsychologie und Soziologie. Wiss. Mitarbeiter der Universität Hamburg. Trainer- und Beraterausbildung nach Schulz von Thun. Arbeitet seit 1996 als Trainer und Berater für Wirtschaft und NPO.

Kontakt

2coach

Personal- und Unternehmensberatung

Ansprechpartner: Jörn Schiemann

Bramfelder Str. 76 22305 Hamburg

Tel. 0 40 - 81 97 10 80

Fax 0 40 – 81 97 10 82

info@2coach.de

www.2coach.de

Wir sind Mitglied bei:



Belastbarkeit und Klärung

Wir arbeiten mit Ihnen an Ihrer (beruflichen) Rolle und qualifizieren Sie in einem Bereich, der Ihnen die Arbeit mit Menschen in

Veränderungssituationen ermöglichen soll.

Dieses setzt neben einer psychischen Belastbarkeit auch die Bereitschaft voraus, mit anderen Menschen in intensive Klärungsprozesse zu gehen, diese auszuhalten und zu akzeptieren. Diese Qualifizierung ist keine Therapie und kann eine solche auch nicht ersetzen. Dennoch werden Methoden vorgestellt und erarbeitet, die auch in therapeutischen Zusammenhängen Einsatz finden.

Entscheiden Sie bitte nach dem Einstiegsseminar, ob Sie in der Verfassung sind, eine solche Ausbildung durchzuführen. Sollten Sie Zweifel hegen, lassen Sie sich von unseren erfahrenen Trainern beraten, ob diese Qualifizierung „das Richtige“ für Sie ist.

Warum bieten wir eine solche Ausbildung an?

Als Personal- und Unternehmensberatung haben wir unseren Fokus bis 2002 auf unternehmensinterne Weiterbildungen gerichtet. Trainer und Beraterausbildungen haben wir unter anderem für die Landespolizeischule Hamburg, die WBS Training AG, die Universität Hamburg u.a. durchgeführt. Seit 2002 bieten wir unsere Module auch curricular für interessierte Einzelpersonen an.



Ein Blick in unsere hellen und freundlichen Räume

Termine

auf Anfrage

Ort

Räume von 2coach, Hamburg

Modalitäten

Jedes Modul wird Ihnen erst 3 Wochen vor Beginn in Rechnung gestellt.
Bei Unterbrechung oder Abbruch fallen keine weiteren Kosten an bei
rechtzeitiger Absage.

Seminartage, an denen Sie nicht teilnehmen können, können von Ihnen
problemlos in einer der nachfolgenden Ausbildungen nachgeholt werden.
Da der Aufbau zum Teil curricularen Charakter hat, empfehlen wir die
durchgängige Teilnahme.

Im Seminarpreis enthalten sind die Seminarskripte, der Beraterleitfaden
sowie die Seminargetränke.

Speisen und ggf. Übernachtungskosten werden vom Veranstalter nicht
übernommen. Bei der Suche nach Übernachtungsmöglichkeiten in der
Nähe von 2coach unterstützen wir Sie gerne.