



Inhalte

| A. Informationen aus dem Markt: <small>Position</small> | | Modul 1 ALLGEMEIN | Der Arbeitsmarkt |
|---|------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | Titel |
|  <p>1. Teil der Startwoche</p> | 1.01 | Die Aktivitäten | Meine Basisanalyse |
| | 1.02 | Die Erfolgsfaktoren I. | Meine ersten Entscheidungen |
| | 1.03 | Die drei Ebenen | Meine REP-Werteanalyse |
| | 1.04 | Das Jobsplitting-Modell | Mein Einkommensplan |
| | 1.05 | Die Stärken | Ich definiere meine 3 Stärken |
| | 1.06 | Die Schwächen | Ich definiere meine 3 Schwächen |
| | 1.07 | Die Chancen | Ich definiere meine 3 Chancen |
| | 1.08 | Die Gefahren | Ich definiere meine 3 Gefahren |
| | 1.09 | Die Zeit | Meine Work-Live Balance |
| | 1.10 | Das Geld | Mein Einsparungspotenzial |
| | 1.11 | Das Ziel | Meine Visualisierung |
| | 1.12 | Der Erfolg | Ich materialisiere meine Vision |
| B. Direkt in den Markt eingreifen: <small>Position</small> | | Modul 2 CALL | Erfolgreich terminieren |
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | Titel |
|  <p>2. Teil der Startwoche</p> | 2.01 | Der Jobverlust | Ich setze meine Prioritäten |
| | 2.02 | Die Erfolgsfaktoren II. | Ich begründe meine Entscheide |
| | 2.03 | Das Telefonieren | Meine Kontaktvorlage |
| | 2.04 | Der Leitfaden | Meine Einwandbehandlung |
| | 2.05 | Die Adressen | Meine Organisation |
| | 2.06 | Das AIBU-Prinzip | Meine Professionalisierung |
| | 2.07 | Das Trainingsfeld | Meine Multiplikatoren |
| | 2.08 | Die Hilfsmittel | Meine Chancenoptimierung |
| | 2.09 | Die 5 Perspektiven I. | Meine Marktcompetenz |
| | 2.10 | Die 3 Integrationsphasen | Mein Weg zum Ziel |
| | 2.11 | Die Quoten | Meine Selbsteinschätzung |
| | 2.12 | Die Intensivierung | Meine Motivation |
| C. Den direkten Dialog suchen: <small>Position</small> | | Modul 3 VISIT | Kompetenz vor Ort |
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | Titel |
|  <p>3. Teil der Startwoche</p> | 3.01 | Die Vorbereitungsphase | Meine innere Entwicklung |
| | 3.02 | Die Umsetzungsphase | Meine äussere Entwicklung |
| | 3.03 | Die 5 Fragen-Der Brainstorm | Meine Vorschläge und Versuche |
| | 3.04 | Die 5 Fragen-Die Chancen | Ich formuliere meine 5 Fragen |
| | 3.05 | Das Selbstmarketing I. | Was tue ich vor einem Termin |
| | 3.06 | Die Gesprächsführung | Was ist mir beim Termin wichtig |
| | 3.07 | Der Verhaltenskodex | Auf was muss ich unbedingt achten |
| | 3.08 | Die Terminanalyse | Was tue ich kurz nach dem Termin |
| | 3.09 | Nutzen bei Stellenvermittlungen | Warum zuerst zu Personaler |
| | 3.10 | Nutzen der Personaler I. | Warum profitieren Personaler |
| | 3.11 | Nutzen in der Königsklasse I. | Warum besuche ich Unternehmer |
| | 3.12 | Vorteile für Unternehmungen | Warum profitieren Personaler |



Inhalte

| D. Selbstvertrauen fördern: | | Position | Modul 4 SELBSTMARKETING | Ich und der Markt |
|---|------|----------------------------------|------------------------------------|----------------------|
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | | Titel |
|  <p>«Kompetenz, Verfügbarkeit und Flexibilität sind unsere Stärken!»</p> | 4.01 | Das Marketinggesicht | Mein relevanter Markt | |
| | 4.02 | Die Marktteilnehmer | Was sind die Unterschiede | |
| | 4.03 | Das Pressing | Die aktive Erfolgsverhinderung | |
| | 4.04 | Die Handicaps | Wo stehe ich mir auf dem Schuh | |
| | 4.05 | Die Marketingdefinition | Was ist eigentlich Marketing | |
| | 4.06 | Der Marketing Mix | Wie setze ich das Marketing ein | |
| | 4.07 | Das Selbstmarketing II. | Wie bringe ich mich in den Markt | |
| | 4.08 | Die Marketing-Kommunikation | Was ist eine codierte Botschaft | |
| | 4.09 | Multiplikator Stellenvermittlung | Was für Vorteile erkenne ich | |
| | 4.10 | Nutzen der Personaler II. | Welche Argumente wähle ich aus | |
| | 4.11 | Nutzen in der Königsklasse II. | Was ist mein persönlicher Anreiz | |
| | 4.12 | Anreize für Unternehmungen | Was biete ich einem Unternehmen | |
| E. Relevante Kontakte aufbauen: | | Position | Modul 5 NETWORKING | Nachhaltige Kontakte |
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | | Titel |
|  <p>«Wir sichern den Wissenstransfer und pflegen wertvolle Kontakte!»</p> | 5.01 | Die Aktivität | Kontakte aufbauen und pflegen | |
| | 5.02 | Die Passivität | Das Gesetz der grossen Zahl nutzen | |
| | 5.03 | Die Kompetenz | Kraft durch Konditionierung | |
| | 5.04 | Die fehlenden Kenntnisse | Mit jedem Kontakt wachsen | |
| | 5.05 | Die Profilierung | Ich will besser sein | |
| | 5.06 | Die Positionierung | Ich und meine Zielgruppe | |
| | 5.07 | Das quantitative Netzwerk | Mein Engagement zählt | |
| | 5.08 | Das qualitative Netzwerk | Die Reduktion als Mehrwert | |
| | 5.09 | Die Effektivität | Das richtige tun | |
| | 5.10 | Die Effizienz | Das Richtige richtig tun | |
| | 5.11 | Das Cockpit | Neues Spiel-neue Chancen | |
| | 5.12 | Die 5 Perspektiven II. | Halb voll oder halb leer | |
| F. Nachhaltige Zukunft planen: | | Position | Modul 6 ERFOLGSPLANUNG | Zielführend handeln |
| Moduldauer: 3 Stunden | | Themen | | Titel |
|  <p>«Unternehmen können über das Rentenalter hinaus mit uns planen!»</p> | 6.01 | Die Abschlussanalyse | Meine Fleisszahl | |
| | 6.02 | Die Seminarbewertung | Mein Eindruck als Teilnehmer | |
| | 6.03 | Die Nutzwertanalyse | Wie gewichte ich meine Werte | |
| | 6.04 | Die Lohnverhandlung | Ich bestimme meinen Marktwert | |
| | 6.05 | Die Innovationen | Meine Verbesserungsvorschläge | |
| | 6.06 | Die Übergabe | Ich erhalte meinen Kursordner | |
| | 6.07 | Das Schaufenster | Ich erhalte mein T-Shirt | |
| | 6.08 | Die Nachhaltigkeit | Ich entscheide meine Entwicklung | |
| | 6.09 | Die Planung | Ich definiere meine Bedürfnisse | |
| | 6.10 | Die Strategie | Mein professionelles Marketing | |
| | 6.11 | Die nächsten Schritte | Meine konkreten Massnahmen | |
| | 6.12 | Die Abschlussrunde | Eine offene Diskussion | |

Die mehrwertsteuerfreien Seminarkosten von CHF 2600.00 müssen vor Seminarbeginn einbezahlt worden sein!
 Der Zahlungseingang bei unserer Bank gilt als Reservation. Die Reservation wird innert 24 Stunden (nach Eingangsdatum Bank) von uns bestätigt. Alle Kursunterlagen und Beilagen sind in den Seminarkosten inbegriffen.