



In Kleingruppen bis 6 Personen
oder exklusives Einzelmentoring

Programm

A. Informationen aus dem Markt:	Position	Modul 1 ALLGEMEIN	Der Arbeitsmarkt
Moduldauer: 3 Stunden		Bereiche	Inhalte
 <p>1. Teil der Startwoche</p>	1.01	Die Aktivitäten	1.01 Meine Basisanalyse
	1.02	Die Erfolgsfaktoren I.	1.02 Meine ersten Entscheidungen
	1.03	Die 3 Ebenen	1.03 Meine REP-Werteanalyse
	1.04	Das Jobsplitting-Modell	1.04 Mein Einkommensplan
	1.05	Die Stärken	1.05 Definition meiner 3 Stärken
	1.06	Die Schwächen	1.06 Definition meiner 3 Schwächen
	1.07	Die Chancen	1.07 Definition meiner 3 Chancen
	1.08	Die Gefahren	1.08 Definition meiner 3 Gefahren
	1.09	Die Zeit	1.09 Meine Work-Live Balance
	1.10	Das Geld	1.10 Mein Einsparungspotenzial
	1.11	Das Ziel	1.11 Meine Visualisierung
	1.12	Der Erfolg	1.12 Ich materialisiere meine Vision
B. Direkt in den Markt eingreifen:	Position	Modul 2 CALL	Erfolgreich terminieren
Moduldauer: 3 Stunden		Bereiche	Inhalte
 <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:	Position	Modul 3 VISIT	Kompetenz vor Ort
Moduldauer: 3 Stunden		Bereiche	Inhalte
 <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 (Brainstorm)	Meine Vorschläge und Versuche
	3.04	Die 5 Fragen (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	Was ich unbedingt beachten muss
	3.08	Die Terminanalyse	Was tue ich nach dem Termin
	3.09	Nutzen bei Personalern I.	Warum zuerst zu Personaler
	3.10	Nutzen für Personalern I.	Wie Personaler profitieren
	3.11	Nutzen bei Firmen I.	Warum besuche ich Unternehmer
	3.12	Nutzen für Unternehmer I.	Warum profitieren Unternehmer



In Kleingruppen bis 6 Personen
oder exklusives Einzelmentoring

Programm

D. Selbstvertrauen fördern:	Position	Modul 4 SELBSTMARKETING	Ich und der Markt
Moduldauer: 3 Stunden		Bereiche	Inhalte
 <p>«Kompetenz, Verfügbarkeit und Flexibilität sind unsere Stärken!»</p>	4.01	Das Marketinggesicht	Mein relevanter Arbeitsmarkt
	4.02	Die Marktteilnehmer	Was sind die Unterschiede
	4.03	Das Pressing	Die passive Erfolgsverhinderung
	4.04	Die Handicaps	Wo stehe ich mir auf dem Schuh
	4.05	Die Marketing-Definition	Was ist eigentlich Marketing
	4.06	Der Marketing-Mix	Wie setze ich Marketing ein
	4.07	Das Selbstmarketing II.	Wie bringe ich mich in den Markt
	4.08	Die Kommunikation	Was ist eine codierte Botschaft
	4.09	Nutzen bei Personalern II.	Was sind meine Vorteile
	4.10	Nutzen für Personalern II.	Welche Argumente wähle ich
	4.11	Nutzen bei Firmen II.	Mein persönlicher Anreiz
4.12	Nutzen für Firmen II.	Was biete ich Unternehmern	
E. Relevante Kontakte aufbauen:	Position	Modul 5 NETWORKING	Nachhaltige Kontakte
Moduldauer: 3 Stunden		Bereiche	Inhalte
 <p>«Wir sichern den Wissenstransfer und pflegen wertvolle Kontakte!»</p>	5.01	Fehlende Kenntnis	Mit jedem Kontakt wachsen
	5.02	Koordinierte Aktivität	Relevante Kontakte aufbauen
	5.03	Fehlende Motivation	Das Gesetz der grossen Zahl
	5.04	Trainierte Kompetenz	Perspektiven konditionieren
	5.05	Die Profilierung	Ich will besser sein
	5.06	Die Positionierung	Ich und meine Zielgruppe
	5.07	Quantitatives Netzwerk	Mein Engagement zählt
	5.08	Qualitatives 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		Bereiche	Inhalte
 <p>«Unternehmen können über das Rentenalter hinaus mit uns planen!»</p>	6.01	Die Abschlussanalyse	Meine Fleisszahl
	6.02	Die Trainerbewertung	Mein Eindruck
	6.03	Die Nutzwertanalyse	Meine Werte
	6.04	Die Lohnverhandlung	Mein Marktwert
	6.05	Die Innovationen	Meine Visionen
	6.06	Die Freigabe	Mein Ordner
	6.07	Das Schaufenster	Mein Hingucker
	6.08	Das Mindset	Mein Werkzeug
	6.09	Die Planung	Mein Timing
	6.10	Die Strategie	Meine Wirkung
	6.11	Die Massnahmen	Meine Verantwortung
	6.12	Der Meilenstein	Mein Weg

Die mehrwertsteuerfreien Seminarkosten von CHF 2600.00 müssen vor Seminarbeginn einbezahlt worden sein!
 Der Zahlungseingang bei unserer Bank oder Bar gilt als Reservation. Die Reservation wird innert 24 Stunden (nach Eingangsdatum Bank) von uns bestätigt. Alle Kursunterlagen und Beilagen sind in den Seminarkosten inbegriffen.
Die 6 Module sind nach Absprache auch im exklusiven Einzelmentoring mit individueller Terminierung möglich!