

## Zertifikatslehrgang Vermittlungscoach

### Inhalte, Modulbeschreibung

#### Modul „Psychologische Grundlagen-...wie Menschen ticken“

Immer wieder passiert es in Einzel- und Gruppensituationen, dass die Motivation am Boden liegt. Eine Situation, die sich in fast regelmäßigen Abständen wiederholt. Auf der einen Seite geht es um das Vermeiden der Situationen, aber es geht für den Coach auch darum, in brenzligen Situationen wieder handlungsfähig zu werden. Coaching/Fallmanagement ist ein Feld intensiver zwischenmenschlicher Transaktionen. In diesem Modul erfahren die Teilnehmenden, warum Menschen in bestimmten Situationen so reagieren, wie sie es tun. Wie Gewohnheiten und Verhalten entstehen und wie angemessen darauf reagiert werden kann.

##### **Inhalte:**

- Zuwendung (strokes) und ihre Auswirkung
- Grundpositionen und ihre zwischenmenschlichen Auswirkungen
- Ich-Zustände und ihre Auswirkung
- Gruppendynamik, Autorität und Führung in der Gruppe
- Strukturen und Kräfte in der Gruppe
- Arbeits- und Entwicklungsphasen in Gruppen

#### Modul „Kommunikation“

Im Coaching/Fallmanagement geht es oft darum, dass die Klientin, der Klient ihre/seine Gedankenprozesse an die Umwelt anpasst und entsprechend reagiert. In diesem Modul erfahren die Teilnehmenden wie wirkungsvoll ein Gespräch aufgebaut und geführt werden kann, um Konfliktsituationen von vorne herein zu verhindern. Die Kraft der Worte und der Einsatz der Sprache werden vermittelt und fühlbar gemacht. Einfach anzuwendende Methoden in der Kommunikation werden vermittelt für den Einsatz im Arbeitsalltag.

Das Ergebnis des Moduls ist die Kompetenz mit individuellen Methoden den unterschiedlichsten Gesprächssituationen gewachsen zu sein. D.h. in Gesprächen unterstützend zu motivieren, konstruktiv Kritik zu äußern, Konflikte zu managen oder Konsens über Zielvereinbarungen herzustellen.

##### **Inhalte:**

- Gesprächsformen: Motivations- / Konflikt- / Kritik-Gespräche
- Kommunikationsmodelle und ihre Auswirkung
- Methoden der konstruktiven Gesprächsführung

#### Modul „Rechtliche Grundlagen in der Arbeitsvermittlung“

Zur Erweiterung der eigenen Beratungskompetenz gehört die Kenntnis über rechtliche Grundlagen. Das Modul vermittelt die rechtlichen Grundlagen der Arbeitsvermittlung auf Basis der jeweils aktuellen Gesetzeslage und Rechtsprechung. Verschiedene Beteiligte mit ihren unterschiedlichen Interessen und Konflikten sind dabei von zentraler Bedeutung für das Verstehen.

Das SGB II und SGB III sind hierzu wichtige normative Vorgaben, die den Schwerpunkt des Seminars bilden. Einzelne arbeitsrechtliche Themen, die in einem engen Zusammenhang mit der Arbeitsvermittlung stehen, runden das Modul ab.

##### **Inhalte:**

- Rechtliches Grundverständnis
- Überblick und Abgrenzung
- Eingliederung in Arbeit (SGB II)
- Arbeitsförderungsrecht (SGB III)
- Arbeitsvermittlung mit Hilfe privater Träger
- Private Arbeitsvermittlung
- Arbeitsrecht

### Modul „Zielbildung und Stolpersteinarbeit im Vermittlungcoaching“

Es geht um die Ziele und Veränderungen des arbeitslosen Menschen. Er selbst kann für sich seine Zukunftsperspektive entwickeln und die Wege dorthin finden und beschreiten. Fallmanager erleben in diesem Modul Möglichkeiten, Veränderungsprozesse bei ihren Klientinnen und Klienten zu initiieren und zu begleiten. Sie erfahren auch, wie mühsam manche Veränderungen sind und lernen, beim Klienten die entsprechende Kraft zu entfesseln.

Vermittlungcoaching ist ein zielorientierter Prozess, sowohl im Einzelcoaching, als auch in einer Gruppe von Arbeitsuchenden. Es führt den Klienten von seinen beruflichen Zielen ausgehend über die Analyse möglicher Stolpersteine zu seiner persönlichen Selbstvermarktungsstrategie und begleitet ihn bei einer konsequenten Umsetzung in Bewerbung oder Existenzgründung bis zum Ziel. Das grundlegende Prinzip ist dabei die Verbesserung der Selbstwirksamkeit der Kundin und des Kunden.

#### **Inhalte:**

- Die persönlichen Ziele/Visionen als Triebfeder für eine nachhaltige Reintegration in den Arbeitsmarkt
- Plausibilitätscheck der Vision durch Interessentest, Ist- Anamnese und Analyse innerer und äußerer Stolpersteine
- Lösungsstrategien und Zielvereinbarungen zur Überwindung der Stolpersteine
- Abgleich des Anforderungsprofils des Wunscharbeitgebers mit dem eigenem Qualifikationsprofil

### Modul „Selbstvermarktung“

Aus der Vorbereitung des vorhergehenden Moduls geht es in der Selbstvermarktung darum, die eigenen besonderen Fähigkeiten zu erkennen und diese wirkungsvoll bei der Arbeitsplatzsuche einzusetzen. Ebenfalls sich überzeugend beim neuen Arbeitgeber bzw. Auftraggeber darzustellen. Die Teilnehmenden arbeiten an der Vermarktung ihrer eigenen Ideen. Diese Grundlagen schaffen den Teilnehmenden einen weiteren Blick über die „klassische“ schriftliche Bewerbung hinaus.

#### **Inhalte:**

- Die Bedürfnisanalyse als Grundlage für alle Vermarktungsaktivitäten
- Leitlinien der Selbstvermarktung: Aufwand und Wirkung
- Vorbereitung der Selbstvermarktung: Recherche und Kontakte
- Bewerbungsunterlagen: Anschreiben und Lebenslauf
- Ergänzende Möglichkeiten der Selbstdarstellung: Flyer, Website und mehr
- Selbstvermarktung am Telefon
- Bewerbungsgespräch: Vorbereitung und Durchführung

### Modul „Motivation und Widerstände“

Jeder Mensch hat seine Lieblingsblockade. Im Rahmen dieses Seminars tasten wir uns an die Blockaden heran, um diese dann auch selbst aufzulösen. Dies zu erfahren ist wichtig, um auch den Klienten sorgsam an seine Grenzen zu bringen und ihn behutsam darüber gehen zu lassen. Lernen durch Erleben, um damit auch bei schwierigen Fällen weiter zu kommen. Im Coaching geht es auch darum, die Klientinnen und Klienten an Ihre Widerstände heranzuführen und ihnen zu helfen, sie zu überwinden.

#### **Inhalte:**

- Ursachen und Auslöser von Widerstand in Klient und Coach
- Umwandlung von Widerstand in Motivation
- Arten von Motivation: extrinsisch / intrinsisch, push / pull
- Motivationsfördernde Grundhaltung des Coaches im Umgang mit Widerständen

### Modul „Fallmanagement“

Fallmanagement ist mehr als nur Vermitteln. Die Kunden sollen die Hilfestellung erhalten, die sie benötigen. Dabei steht das Ziel des Arbeitssuchenden am Anfang des Prozesses. Es bestimmt das Profil, die konkrete Hilfeplanung und die Umsetzung. Das Prinzip „Fordern und Fördern“ wird zielgerichtet lebendig durch konkrete und passgenaue Hilfsangebote. Vermittlungscoaching beinhaltet ein individuelles Fallmanagement des Klienten zu seiner nachhaltigen Integration in den Arbeitsmarkt. Die Fallmanager werden zudem befähigt, jederzeit Standortbestimmungen mit ihren Klienten vorzunehmen und erlangen so Handlungssicherheit innerhalb des Fallmanagement-Prozesses – vom Profiling über die Eingliederungsvereinbarung bis hin zur Leistungssteuerung und Evaluation.

#### **Inhalte:**

- Definitionen Fallmanagement: allgemein / im SGB II-Kontext
- Effizienter Einsatz der arbeitsmarktpolitischen Instrumente
- Fallmanagement in der Praxis/Schlüsselqualifikationen des Fallmanagers
- Rolle von Fallmanager und persönlichen Ansprechpartner • Prozessschritte im Fallmanagement • Eingliederungsvereinbarung und Eingliederungsleistungen
- Empfehlungen des Deutschen Vereins, der DGCC (Deutsche Gesellschaft für Care und Case Management) und Fachkonzept der BA

### Modul „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“

Worauf Gründer und Fallmanager zu achten haben.

Das Modul vermittelt die Grundlagen, die bei der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit zu beachten sind. Das Grundverständnis zur Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit, die Gründungsplanung und spezielle Gründungsthemen stecken den Rahmen dafür ab. Darin ist der Blickwinkel des Arbeitslosen mit seinen typischen Problemen bei seiner Unternehmensgründung der Dreh- und Angelpunkt.

#### **Inhalte:**

##### Grundverständnis

- Existenzgründung
- Gründungsziel
- Förderung von arbeitslosen Existenzgründern
- Unternehmensgründung contra Aufnahme einer Arbeitnehmertätigkeit

##### Gründungsplanung

- Gründungsidee
- Gründungskonzept
- Gründerprofil
- Kapitalplanung
- Wettbewerber
- Recht
- Steuern
- Versicherungen und Altersvorsorge
- Betriebsorganisation
- Informationstechnik
- Werbung und Akquisition
- Standort

##### Spezielle Gründungsthemen

- Personal
- Beenden der unternehmerischen Tätigkeit

### Modul „Grenzen und Ethik im Coaching/Fallmanagement“

Der Fallmanager als Coach ist Mensch - er muss authentisch sein. Oftmals ist er der einzige Vertraute, den ein Klient hat. Wie kann er alles verkraften, was er erfährt? Welche Möglichkeiten gibt es für ihn, den Abstand zu wahren? Welche Möglichkeiten kann er in der Praxis im Umgang mit „schwierigen Kunden“ nutzen? Wo liegen die „Stolperfallen“ im praktischen Fallmanagement-Prozess und wie ist mit ihnen umzugehen?

Ist das Seminar in der Fortbildung zum Vermittlungscoach mit Zertifikat gebucht, so ist dieses das Abschlussseminar an dem auch der Test stattfindet.

#### **Inhalte:**

- Die Rolle des Coaches
- Finden der eigenen Grenzen und Belastbarkeit
- Wirkung der Supervision
- Abgrenzung zur Therapie und zur Rechtsberatung

### „Praxistag“

Der Praxistag soll während der Fortbildungsreihe stattfinden. Ziel ist es, die gelernten Methoden mit Unterstützung eines Trainers der VC-Coaching eG in die Praxis zu übertragen. Der Praxistag bietet Teilnehmenden die Möglichkeit, neue Wege in der Arbeitsmarktintegration auszuprobieren oder in Kleingruppen bestehende Prozessabläufe weiter zu entwickeln, zu verbessern oder neu zu konzipieren.