

Zertifikatslehrgang Vermittlungscoach (IHK)

1 Sachdarstellung und Zielsetzung

Die VC-Coaching eG bietet Fortbildungen für Fallmanager, Jobcoaches und Mitarbeiter bei Jobcentern und Bildungsträgern in den Bereichen Beratung, Betreuung und Eingliederung von arbeitslosen Menschen an. Unsere umfangreichste Fortbildung ist der modulare Zertifikatslehrgang Vermittlungscoach (IHK). Die VC-Coaching eG ist zudem den Standards für Case – Management der Deutschen Gesellschaft für Care- und Case-Management verpflichtet.

Die Fortbildung ist sowohl für Berufseinsteiger als auch Mitarbeiter mit langjähriger Beratungserfahrung geeignet. Ziel der Fortbildung ist die Handlungsoption für die Mitarbeiter zu erweitern und zu festigen, sowie durch professionelles Fallmanagement den Kunden nachhaltig in den Arbeitsmarkt zu integrieren, auch in schwierigen Beratungs- und Bedarfskontexten.

Inhaltliche Ausrichtung der Fortbildung:

Die Fortbildung ist modular gegliedert und erweitert die Fachkompetenz im Fallmanagement sowohl hinsichtlich der berufstypischen Qualifikationen, als auch der persönlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen.

Ausgangspunkt ist das zielgerichtete Initiieren und Begleiten von Veränderungsprozessen bei Kunden. Dazu liefert die Fortbildung die Grundlagen und das praxisrelevante Wissen.

Die Fortbildung umfasst psychologische Grundlagen, die Teilnehmenden erfahren, warum Menschen in bestimmten Situationen so reagieren, wie sie es tun. Wie Gewohnheiten und Verhalten entstehen und wie angemessen darauf reagiert werden kann. Die kommunikativen Fähigkeiten, auch im Umgang mit Widerstand werden geschult. Die Fortbildung umfasst die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen des SGB II und SGB III und zeigt auch die Rollenvielfalt des Fallmanagers, sowie die Grenzen des Fallmanagements auf.

Die Fortbildung umfasst verschiedene methodische Ansätze zur Aktivierung der Kunden.

Teilnehmer erleben diese Fortbildungsreihe als motivierendes Element für ihre tägliche Arbeit.

2 Zielgruppe und Teilnehmerzahl

Pro Seminargruppe sind mindestens 8 bis maximal 15 Teilnehmende möglich – auch mit unterschiedlichen fachlichen Voraussetzungen bzw. Berufserfahrungen.

3 Dauer und Umfang

Neun Module á 2,5 Tage plus Praxistag (Gesamtumfang 206 Unterrichtseinheiten).

Ziel, Inhalt, Aufbau und Ablauf des Praxistages wird auf die individuellen Bedarfe der Auftraggeber gemeinsam im Erstgespräch abgestimmt.

4 Schulungsmodule

1 Beratungskompetenz 1

2 Beratungskompetenz 2

3 Rechtliche Grundlagen der Arbeitsvermittlung 1

4 Visionsentwicklung, Stolpersteinarbeit und Selbstvermarktung im Vermittlungscoaching

5 Beratungskompetenz 3

6 Rechtliche Grundlagen der Arbeitsvermittlung 2

7 Fallmanagement 1

8 Fallmanagement 2/wahlweise: Selbständige im SGB II

9 Grenzen und Ethik im Coaching/Fallmanagement

VC und IHK Zertifikatstest

Inhalte, Modulbeschreibung – gegliedert nach möglicher Modulabfolge

Modul „Beratungskompetenz 1“

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/Fallmanager 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 Auswirkungen
- Grundpositionen und ihre zwischenmenschlichen Auswirkungen
- Ich-Zustände nach Burne und ihre Auswirkungen
- Das Drama-Dreieck und Ausstiegs-Szenarien
- Verhaltensmuster erkennen und wirkungsvoll begegnen
- Übungen

Modul „Beratungskompetenz 2“

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
- Grundhaltungen in der Beratung
- Methoden der konstruktiven Gesprächsführung
- Ressourcen- und Lösungsorientierung
- Konflikte und Deeskalationsstrategien
- Regeln im Konfliktgespräch

Modul „Rechtliche Grundlagen in der Arbeitsvermittlung 1“

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 „VISIONSENTWICKLUNG, STOLPERSTEINARBEIT UND SELBSTVERMARKTUNG IM

VERMITTLUNGSCOACHING“

Nahezu jeder arbeitslose Mensch kann für sich seine Zukunftsperspektive entwickeln und die Wege dorthin finden und beschreiten. Die Teilnehmenden erleben in diesem Modul Möglichkeiten, Veränderungsprozesse bei ihren Klientinnen und Klienten zu initiieren und zu begleiten. Vermittlungscoaching 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. 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 persönlichen Ziele/Visionen als Triebfeder für eine nachhaltige Integration in den Arbeitsmarkt
- Plausibilitätscheck der Vision durch Interessentest, Ist- Anamnese und Analyse innerer und äußerer Stolpersteine
- Lösungsstrategien und Zielvereinbarungen zur Überwindung der Stolpersteine
- Die Bedürfnisanalyse als Grundlage für alle Vermarktungsaktivitäten
- Leitlinien der Selbstvermarktung: Aufwand und Wirkung
- Möglichkeiten der Selbstvermarktung: Bewerbungsunterlagen, Flyer, Website und mehr

Modul „RECHTLICHE GRUNDLAGEN IN DER ARBEITSVERMITTLUNG 2“

Zur Erweiterung der eigenen Beratungskompetenz gehört die Kenntnis über rechtliche Grundlagen. Das Modul vermittelt die rechtlichen Grundlagen über das SGBII und SGBIII hinaus, die für eine kompetente Beratertätigkeit und Verfahrenssicherheit im Jobcenter notwendig sind.

Inhalte:

- Verwaltungsverfahren und Verwaltungsakt
- Vermögen und Unterhaltsansprüche
- Grundzüge des Ausländerrechts
- Versicherungen
- Schuldnerschutz

Modul „BERATUNGSKOMPETENZ 3“

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 1“

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. Die Teilnehmenden lernen in diesem Modul auch unterschiedliche Methoden zur Zielentwicklung kennen, die ohne größeren Aufwand sowohl im Einzelgespräch als auch in Gruppensettings angewendet werden können. Das Prinzip „Fordern und Fördern“ wird zielgerichtet lebendig durch konkrete und passgenaue Hilfsangebote. 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
- Empfehlungen des Deutschen Vereins und der DGCC (Deutsche Gesellschaft für Care und Case Management) zum Fallmanagement
- Fallmanagement in der Praxis/Schlüsselqualifikationen des Fallmanagers
- Rolle von Fallmanager und persönlichen Ansprechpartner
- Prozessschritte im Fallmanagement
- Eingliederungsvereinbarung und Eingliederungsleistungen
- Methoden zur Zielentwicklung und Entwicklung von Umsetzungsstrategien

Modul „Fallmanagement 2“

Im Mittelpunkt dieses Moduls stehen die Leistungsgrundsätze des SGB II sowie die damit verbundenen Eingliederungsleistungen aus SGB II und SGB III. Anhand von Vertiefungsaufgaben erarbeiten sich die Teilnehmenden die wichtigsten Eingliederungsleistungen, sie kennen die gesetzlichen Möglichkeiten und Grenzen und können die Eingliederungsleistungen im Einzelfall zielgenau anwenden. In diesem Modul wird auch in Grundzügen der Umgang mit selbständigen Beziehern von Arbeitslosengeld-II behandelt.

Inhalte:

- Leistungsgrundsätze des SGB II inkl. Ermessen und unbestimmter Rechtsbegriff
- Die Eingliederungsleistungen des SGB II und SGB III
- Fallmanagement für selbständige Alg-II-Bezieher
- Vertiefende Übungen zu den einzelnen Themenbereichen
- Fallübung nach der VC-Methode
- Sanktionen im SGB II

Modul „Selbständige im SGB II“ (wahlweise statt Modul „Fallmanagement 2“)

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

- Effizienter Einsatz der arbeitsmarktpolitischen Instrumente

Modul „Grenzen und Ethik im Coaching/Fallmanagement“

Fallmanager und Coach sind Menschen - sie müssen authentisch sein. Oftmals sind sie die einzigen Vertrauten, die ein Klient hat. Wie können sie alles verkraften, was sie erfahren? Welche Möglichkeiten gibt es für sie, den Abstand zu wahren? Welche Möglichkeiten können sie 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 Abschlusssseminar an dem auch der Test stattfindet.

Inhalte:

- Die Rolle des Fallmanagers/Coaches
- Finden der eigenen Grenzen und Belastbarkeit
- Wirkung der Supervision
- Qualitätsstandards und „Fehler“ im Fallmanagement-Prozess

„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. Die konkreten Inhalte werden mit dem jeweiligen Auftraggeber besprochen.