Zertifikatslehrgang Vermittlungscoach (IHK) 2021

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. Ziele der Fortbildung sind die Handlungsoption für die Mitarbeiter zu erweitern und zu festigen – auch in schwierigen Beratungs- und Bedarfskontexten - sowie durch professionelles Fallmanagement den Kunden nachhaltig in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

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. Die Weiterbildung orientiert sich an der Berufspraxis der Coachs und Fallmanager sowie an den Bedarfen des (regionalen) Arbeitsmarktes. Ausgangpunkt 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 regiert 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. Sie umfasst verschiedene methodische Ansätze zur Aktivierung der Kunden.

Teilnehmer erleben diese Fortbildungsreihe als motivierendes Element für ihre tägliche Arbeit.
Durch Praxisreflexion sowie selbstorganisierte Intervisionseinheiten zwischen den Modulen ist der Transfer der Weiterbildungsinhalte in die Praxis gewährleistet.

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

Fünf Module á 3 Tage (24 UE pro Modul)
Fünf selbstorganisierte Intervisionen (4UE pro Intervision)
Drei Praxisreflexionen (8 UE pro Praxisreflexion)

Abschlusstest (4 UE)

Gesamtumfang 168 Unterrichtseinheiten (UE)

Die Weiterbildung wird auf die individuellen Bedarfe der Auftraggeber abgestimmt.

Die Module im Einzelnen **(mögliche Abfolge)**

Modul 1 Beratungskompetenz 1
Intervision
Modul 2 Beratungskompetenz 2
Intervision
Praxisreflexion
Modul 3 Rechtliche Grundlagen der Arbeitsvermittlung
Intervision
Modul 4 Methoden und Werkzeuge im Vermittlungscoaching
Intervision
Praxisreflexion
Modul 5 Fallmanagement
Intervision
Praxisreflexion
VC und IHK Zertifikatstest

Inhalte, Modulbeschreibung – gegliedert nach möglicher Modulabfolge

Modul „Beratungskompetenz 1“ – Grundlagen und Beratung im Gespräch

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. Immer wieder passiert es in Einzel- und Gruppensituationen, dass die Motivation am Boden liegt. Eine Situation, die sich in fast regelmäßigen Abständen wiederholt.
Für Coachs und Fallmanager heißt dies, die Motivation der Kunden dauerhaft zu stärken.
Darüber hinaus müssen Coachs und Fallmanager auch in brenzligen Situationen handlungsfähig sein.

Die Teilnehmenden erfahren wie wirkungsvoll ein Gespräch aufgebaut und geführt werden kann, um Konfliktsituationen von vorneherein 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.

Ziele des Moduls sind die Stärkung der Wahrnehmung menschlichen Verhaltens und dessen Ursachen sowie der Ausbau der Kompetenz, mit individuellen Methoden den unterschiedlichsten Gesprächssituationen gewachsen zu sein und in Gesprächen unterstützend zu motivieren.

Inhalte:

1. Ziele und Herausforderungen des Alltags
2. Zuwendung (strokes) und ihre Auswirkungen
3. Grundpositionen und ihre zwischenmenschlichen Auswirkungen
4. Ich-Zustände nach Burne und ihre Auswirkungen
5. Das Drama-Dreieck und Ausstiegs-Szenarien
6. Gesprächssituationen gewachsen sein
7. Verhaltensmuster erkennen und wirkungsvoll begegnen
8. Gesprächsformen: Motivations- / Konflikt- / Kritik-Gespräche
9. Grundhaltungen in der Beratung
10. Methoden der konstruktiven Gesprächsführung
11. Übungen

anschließend:
selbstorganisierte Intervision der Teilnehmer
Den Inhalt legt der jeweilige Dozent fest. Die selbstorganisierte Intervision gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, das Erlernte in der Praxis zu erproben und sich über die gemachten Erfahrungen auszutauschen.

Modul „Beratungskompetenz 2“ –
Beratung im Gespräch mit herausfordernden Situationen

Jeder Mensch hat seine Lieblingsblockade. Im Rahmen dieses Seminars tasten wir uns an die Blockaden heran, um diese dann auch selbst aufzulösen. Im Coaching/Fallmanagement geht es auch darum, die Klientinnen und Klienten an ihre Widerstände heranzuführen und ihnen zu helfen, sie zu überwinden. Lernen durch eigenes Erleben, um auch den Klienten sorgsam an seine Grenzen zu bringen und ihn behutsam darüber gehen zu lassen.

Ziele des Moduls sind die Stärkung der kommunikativen Fähigkeiten – auch im Umgang mit Widerständen. Die Teilnehmer können konstruktiv Kritik äußern, Konflikte managen und Konsens über Zielvereinbarungen herstellen.

Inhalte:

1. Ressourcen- und Lösungsorientierung
2. Konflikte und Deeskalationsstrategien
3. Regeln im Konfliktgespräch
4. Ursachen und Auslöser von Widerstand in Klient und Coach
5. Umwandlung von Widerstand in Motivation
6. Arten von Motivation: extrinsisch / intrinsisch, push / pull
7. Motivationsfördernde Grundhaltung des Coaches im Umgang mit Widerständen

anschließend:
selbstorganisierte Intervision der Teilnehmer
Den Inhalt legt der jeweilige Dozent fest. Die selbstorganisierte Intervision gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, das Erlernte in der Praxis zu erproben und sich über die gemachten Erfahrungen auszutauschen.

Anschließend:
Praxisreflexion - moderierter Austauschtag
Die Praxisreflexion schließt den Themenkomplex „Beratungskompetenz“ ab. Die Teilnehmer tauschen die mit den neuen Techniken gemachten Erfahrungen aus. Sie reflektieren Chancen und Grenzen des Einsatzes neuer Impulse und Methoden und erhalten hierdurch zusätzliche Handlungssicherheit. Sie erarbeiten und dokumentieren, welche Ressourcen zur Anwendung erforderlich sind.

Modul „Rechtliche Grundlagen der Arbeitsvermittlung“

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.

Ziele des Moduls sind die Stärkung der Rechtssicherheit der Coachs/Fallmanager sowohl in der Theorie wie auch in der praktischen Anwendung.

Inhalte:

1. Rechtliches Grundverständnis
2. Überblick und Abgrenzung
3. Eingliederung in Arbeit (SGB II)
4. Arbeitsförderungsrecht (SGB III)
5. Öffentliche Arbeitsvermittlung/Eingliederung in Arbeit mit Hilfe privater Träger
6. Private Arbeitsvermittlung/Eingliederungsunterstützung
7. Arbeitsrecht -Grundzüge-

Vorbereitende, selbstorganisierte Intervision der Teilnehmer

Die selbstorganisierte Intervision dient der Vorbereitung auf das folgende Modul.
Die Teilnehmer fragen die Kollegen an ihrem jeweiligen Standort, mit welchen Methoden die Kollegen erfolgreich in der Integrationsarbeit sind und tauschen sich hierüber aus.

Modul „Methoden und Werkzeuge im Vermittlungscoaching“

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 Wünschen und Zielen ausgehend über die Analyse möglicher Stolpersteine zu seiner persönlichen Selbstvermarktungsstrategie. Das grundlegende Prinzip ist dabei die Verbesserung der Selbstwirksamkeit der Kundin und des Kunden. Der besondere Blick gilt hierbei den Ressourcen der Kunden.

Die Teilnehmer erarbeiten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zielarbeit. Die Teilnehmenden lernen in diesem Modul unterschiedliche Methoden zur Zielentwicklung kennen, die ohne größeren Aufwand sowohl im Einzelgespräch als auch in Gruppensettings angewendet werden können.
Sie erarbeiten Möglichkeiten zur Festlegung einzelner Umsetzungsschritte. Die Teilnehmer erproben im Seminar verschiedene Werkzeuge und erwerben so zusätzliche Handlungskompetenz.

Ziele sind die Kenntnis der Voraussetzungen für erfolgreiche Zielarbeit sowie das Erkennen von Einsatzmöglichkeiten verschiedener Methoden im Beratungssetting.

Inhalte:

1. Die persönlichen Ziele/Visionen als Triebfeder für eine nachhaltige Integration in den Arbeitsmarkt
2. Plausibilitätscheck der Vision durch Interessentest
3. Analyse innerer und äußerer Stolpersteine sowie Lösungsstrategien zur Überwindung der Stolpersteine
4. Die Bedürfnisanalyse als Grundlage für alle Vermarktungsaktivitäten
5. Methoden zur Zielentwicklung
6. Erarbeitung konkreter Umsetzungsschritte
7. Übungen

anschließend:
selbstorganisierte Intervision der Teilnehmer
Den Inhalt legt der jeweilige Dozent fest. Die selbstorganisierte Intervision gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, das Erlernte in der Praxis zu erproben und sich über die gemachten Erfahrungen auszutauschen.

Anschließend:
Praxisreflexion - moderierter Austauschtag
Die Praxisreflexion schließt den Themenkomplex „Methoden und Werkzeuge“ ab. Die Teilnehmer tauschen die mit den neuen Werkzeugen in der Beratung gemachten Erfahrungen aus. Sie reflektieren Chancen und Grenzen des Einsatzes der neuen Methoden. Sie erarbeiten und dokumentieren für die Geschäftsleitung, welche Ressourcen zur Anwendung erforderlich sind.

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.
Die Teilnehmer erarbeiten die Grundlagen und Prozessschritte des beschäftigungsorientierten Fallmanagements. Das Prinzip „Fordern und Fördern“ wird zielgerichtet lebendig durch konkrete und passgenaue Hilfsangebote.
Anhand von Vertiefungsaufgaben erarbeiten sich die Teilnehmenden die wichtigsten Eingliederungsleistungen. Die Fallmanager werden zudem befähigt, jederzeit Standortbestimmungen mit ihren Kunden vorzunehmen und erlangen so Handlungssicherheit innerhalb des Fallmanagement-Prozesses – vom Profiling über die Eingliederungsvereinbarung bis hin zur Leistungssteuerung und Evaluation. Informationen über berufskundliche Arbeitsmittel und deren Einsatzmöglichkeiten runden das Modul ab.

Ziele sind die rechtssichere Umsetzung der mit dem Kunden vereinbarten Schritte in die Eingliederungsvereinbarungen. Darüber hinaus kennen die Fallmanager die gesetzlichen Möglichkeiten und Grenzen und können die Eingliederungsleistungen im Einzelfall zielgenau anwenden.

Inhalte:

1. Fallmanagement (§ 14 SGB II)
    - Grundbegriffe, Definitionen, Prozessschritte, Standards
2. Eingliederungsvereinbarungen rechtssicher abschließen (§ 15 SGB II)
3. Leistungen zur Eingliederung und Leistungsgrundsätze
4. Sanktionen (nach jeweils aktueller Rechtlage)
5. Vertiefende Übungen zu den einzelnen Themenbereichen
6. Berufskundliche Arbeitsmittel

anschließend:
selbstorganisierte Intervision der Teilnehmer
Die selbstorganisierte Intervision gibt den Teilnehmern die Möglichkeit zu überlegen, wie die in der Weiterbildung gewonnenen Erkenntnisse in den Berufsalltag eingebunden werden können.
Die Intervision dient der Vorbereitung auf die letzte Praxisreflexion.

Anschließend:
Praxisreflexion - moderierter Austauschtag
Die Praxisreflexion schließt die Weiterbildung ab. Die Teilnehmer stellen die Chancen, Grenzen und Ressourcen der Umsetzung neuer Methoden der Geschäfts-/Bereichsleitung vor.
Ein halber Tag dient zudem der Vorbereitung auf den Abschlusstest.

Anschließend:

VC und IHK Abschlusstest