

Networking, Case Study und Coaching – Elementare Grundlagen für das Fall- und Integrationsmanagement

Beschreibung: Die TeilnehmerInnen werden in diesem Seminar erfahren, warum jeder Mensch weltweit mit jedem anderen über sechs Bekannte, sechs Handschläge oder sechs Klicks verbunden ist und warum Networking elementar für das Integrationsmanagement im System Arbeit ist. Neben wissenschaftlichen Grundlagen gilt die besondere Ausrichtung der systematischen Netzwerkarbeit im beschäftigungsorientierten Fallmanagement.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Analyse der Lebenslagen und Hilfebedarfe besonderer Personengruppen mit dem Instrument der Fallstudie (Case Study). Die TeilnehmerInnen lernen die kollegiale Fallberatung und Grundlagen der systemischen und lösungsorientierten Beratung kennen, um komplexe Situationen professionell unterstützen zu können. Sie erfahren durch die Förderung der Selbstreflexion und Ausrichtung auf Ressourcenaktivierung und Zielorientierung (Coaching) einen Mehrwert!

Themenschwerpunkte:

- Netzwerke – inkl. sozialer Netzwerke
- „Crowded category“ – Die Welt ein Netzwerk?
- Vorteile und Gefahren von Netzwerken
- Netzwerke und Arbeitsvermittlung
- Netzwerke und Fallmanagement
- Netzwerkformen und Akteure
- Erfolgs- und Marginalisierungsspiralen
- Netzwerkorientierung und Netzwerkanalyse
- Leistungssteuerung
- Networking
- Fallstudie (Case Study) – was ist das?
- Analyse der Lebenslagen und Hilfebedarfe besonderer Personengruppen mit dem Instrument der Fallstudie
- Kollegiale Fallberatung
- Grundlagen der systemischen und lösungsorientierten Beratung
- Coaching – was ist das?
- Förderung der Selbstreflexion und Ausrichtung auf Ressourcenaktivierung und Zielorientierung durch Coaching

Lernziele: Die TeilnehmerInnen erweitern ihre Kompetenzen zur Bearbeitung von komplexen Aufgaben- und Problemstellungen im beschäftigungsorientierten Fallmanagement und Integrationsmanagement durch Networking, Case Studie und Coaching. Sie erlangen in diesem Kontext umfassendes berufliches Wissen und können diese Fertigkeiten im System Arbeit auch zur Lösung strategischer Probleme anwenden. Hierzu zählen auch Fertigkeiten, bei unvollständigen Informationen Alternativen abzuwägen und neue Ideen oder Vorgehensweisen zu entwickeln. Parallel dazu werden die personalen Kompetenzen der TeilnehmerInnen durch die handlungsorientierte Unterrichtsform erweitert.

Didaktik und Methodik: Handlungsorientierter Unterricht (Lehrgespräch und Übungen); Fallstudie; kollegiale Fallberatung; Coaching

Zielgruppe: MitarbeiterInnen, die in Beratung, Fallmanagement, Arbeitsvermittlung, Netzwerkaufbau und Netzwerkpflge sowie in der SGB II-zielgruppenspezifischen Beratung tätig sind.



Literaturhinweise werden in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Kosten: € 280,- pro TeilnehmerIn. Sondervereinbarungen bei Inhouse-Schulungen sind möglich.

Veranstaltungstermin(e): Es sind sowohl Inhouse-Termine bei einzelnen Auftraggebern ab einer Teilnehmerstärke von mindestens 10 Personen möglich als auch feste Veranstaltungen am Standort der HdWM in Mannheim.

Zu den Terminen setzen Sie sich bitte mit Katrin Dillinger (katrin.dillinger@hdwm.de oder unter 0621/490712-70) in Verbindung.