

## Aktive Arbeitgeberansprache – Akquisition von offenen Stellen

**Beschreibung:** Um bei der beruflichen Integration von benachteiligten Arbeitnehmern bzw. Menschen mit Vermittlungshemmnissen erfolgreich sein zu können, ist ein systematischer Aufbau von Kontakten zu Beschäftigungsbetrieben zwingend erforderlich, damit Bewerber platziert werden können. Dabei sind eine strukturierte Vorgehensweise, eine sinnvoll geplante Werbestrategie, der gezielte Einsatz unterschiedlicher Kommunikationsmittel und vor allem eine nachvollziehbare Dokumentation der gewonnenen Erkenntnisse zur Sicherung einer langfristig erfolgreichen Arbeit zwingend notwendig.

### Themenschwerpunkte:

- Gewinnung und Qualifizierung von Kontaktdaten
- Planung, Durchführung und Nachbearbeitung von Mailing-Aktionen
- Grundlagen des professionellen Telefonmarketings
- Aufbau von Kundenbeziehungen und langfristige Kundenbindung
- Persönlicher Kontakt zu Arbeitgeber: Professionelles Auftreten in der Kundengewinnung
- Kundenbedürfnisse erkennen
- Alleinstellungsmerkmale entwickeln
- Nutzung der marketingpolitischen Instrumente
- Nutzung von öffentlichen Veranstaltungen, Messen und Events
- Von Einzelmaßnahmen zum Gesamtkonzept: Strategisches Vorgehen mit langfristiger Ausrichtung

**Lernziele:** Die TeilnehmerInnen sollen lernen, sich an einem neuen Markt selbstständig Daten möglicher Interessenten zu verschaffen, diese aufzubereiten sowie Maßnahmen zu planen, vorzubereiten und durchzuführen, um dienstleistungsbezogen und ergebnisorientiert Kontakte zu Unternehmen aufzubauen. Dabei sollen die marktüblichen, professionellen Methoden erlernt und verschiedene Einzelmaßnahmen in eine langfristige Gesamtstrategie eingebunden werden. Besondere Bedeutung hat dabei die sorgfältige, allgemeinverständliche Dokumentation der Maßnahmen und Einzelergebnisse.

**Didaktik und Methodik:** Dozentenvortrag; Gruppenarbeit; Übungen

**Zielgruppe:** MitarbeiterInnen, die in Beratung, Fallmanagement, Arbeitsvermittlung, Netzwerkaufbau und Netzwerkpfege 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 12 Personen möglich als auch feste Veranstaltungen am Standort der HdWM in Mannheim.

Zu den Terminen setzen Sie sich bitte mit Katrin Schäfer (katrin.schaefer@hdwm.org oder unter 0621/490890-72) in Verbindung.