



Seminare an der HdWM

Mai

09.–10.05.2019

Kompetenzbilanzierung und Selbstvermarktungsstrategien

(Anmeldeschluss 21.04.2019)

Juni

06.–07.06.2019

Medienkompetenz in der Vermittlungs- und Integrationsarbeit

(Anmeldeschluss 19.05.2019)

25.–26.06.2019

**Elternguide – Ihr eigener kompetenter Ansprechpartner in Fragen der Familien-
freundlichkeit**

(Anmeldeschluss 09.06.2019)

April

11.–12.04.2019

Arbeitsmarktausgleich und Vermittlungsmanagement

(Anmeldeschluss 24.03.2019)

Beschreibung: In der deutschen Arbeitsmarktpolitik werden seit Gründung der Bundesrepublik folgende Fragestellungen leidenschaftlich diskutiert: Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Integration am Arbeitsmarkt? Wann ist Integration überhaupt erfolgreich? Mit Einführung des Fallmanagements wurde erstmals erfolgreich versucht, Gedanken der Managementphilosophie in die soziale Arbeit zu übertragen. Auch in der Arbeits- und Personalvermittlung ist die Einführung einer systematischen, erfolgsorientierten und vor allen Dingen wirtschaftlichen Arbeitsweise längst überfällig. Die Studierenden lernen diese Ansätze kennen und anzuwenden.

Themenschwerpunkte:

- Akteure am Markt für Beratung, Arbeitsvermittlung und Integrationsarbeit
- Übernahme von Aspekten der Managementphilosophie in die Integrationsarbeit
- Systematischer Vermittlungs- und Integrationsprozess
- Erfolgskriterien in der Vermittlung
- Eingangskcheck und Kundeneinschätzung (Kurzprofiling)
- Profilanalyse
- Vereinbarung von Integrationszielen und schriftliche Fixierung
- Entwicklung von Integrationsstrategien
- Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen
- Kontrolle
- Matching und Matchingprozesse
- Kooperation und Networking

Lernziele: Die TeilnehmerInnen können die aktuellen Entwicklungen am Arbeitsmarkt und die Auswirkungen der Arbeitsmarktreformen beurteilen und ihr Handeln darauf ausrichten. Auf der Mikroebene können sie Vermittlungs- und Matchingprozesse systematisch steuern und in den Vermittlungs- und Fallmanagementprozess integrieren.

Didaktik und Methodik: Dozentenvortrag; Übungen

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 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.

Mai

09.–10.05.2019

Kompetenzbilanzierung und Selbstvermarktungsstrategien

(Anmeldeschluss 21.04.2019)

Beschreibung: Förderung und Sicherung von Beschäftigungsfähigkeit wird seit 1997 als erster Pfeiler der Europäischen Beschäftigungspolitik genannt und als zentrale Zielgröße innovativer arbeitsmarktpolitischer Anstrengungen diskutiert. Individuelle Employability, die letztendlich auf der Wertschöpfungsfähigkeit der Erwerbspersonen beruht, sollte unterstützt werden durch ressourcenorientierte, aktivierende und kompetenzfokussierte Beratung. An die Stelle des Leitbildes des einmal erlernten Berufes mit vorgegebenen Qualifikationsprofilen treten zunehmend individuelle Fähigkeits-, Erfahrungs- und Kompetenzprofile, die es in Phasen der beruflichen Neuorientierung zu reflektieren und proaktiv zu vermarkten gilt. Ziel des Moduls ist es, den notwendigen Paradigmenwechsel in der Vermittlung zu erkennen, Instrumente der Kompetenzbilanzierung anwenden und in offensive Selbstvermarktungsstrategien umzusetzen zu können.

Themenschwerpunkte:

- Berufsbiografische Übergänge
- Selbstreflexion als Grundlage beruflicher Neuorientierung
- Erschließung relevanter Informationen (Biografische Sammlung, Technik des Querdenkens 1)
- Entwicklung von Optionen – Definition von Zielposition und -gruppe (Addition und Differenzierung; Technik des beruflichen Querdenkens 2; Systematik des „Trichters“)
- Zielgruppenkurzbewerbung als Arbeitskraftangebot zur offensiven Profilierung am Markt (Headline als Vermarktungsbasis; Recherche von potenziellen Arbeitgebern)
- Übungen, Transfer und Feedback

Lernziele: Die TeilnehmerInnen verstehen die Notwendigkeit eines intensiven Profiling als Grundlage zur Entwicklung beruflicher Optionen. Sie lernen Instrumente kennen, die Funktionen (Zielpositionen) und potenzielle Arbeitgeber (korrelierende Zielgruppen) definieren. Sie erkennen das Konzept als Chance des offensiven Agierens am Arbeitsmarkt zur passgenauen Neuplatzierung mittels Zielgruppenkurzbewerbung.

Didaktik und Methodik: Vorlesung; Selbstreflexion; Übungen; Gruppenarbeiten; Fallstudien.

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 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.

Juni

06.–07.06.2019

Medienkompetenz in der Vermittlungs- und Integrationsarbeit

(Anmeldeschluss 19.05.2019)

Beschreibung: Die Möglichkeiten der Stellensuche und Bewerbung, aber auch der Auswahlverfahren der Arbeitgeber haben sich mit Einzug des Internets grundlegend verändert. Der Erfolg gelungener Integrationsarbeit hängt künftig davon ab, auf welche Weise Integrationsfachkräfte die neuen Strategien in die klassische Beratung und Vermittlung einbinden bzw. um diese erweitern können. Die Möglichkeiten der aktiven Suche nach geeigneten und potentiellen Arbeitgebern sowie die systematische Anwendung moderner Vermittlungsstrategien stehen daher im Vordergrund der Veranstaltung.

Themenschwerpunkte:

- Informationsmanagement in Beratung und Integration am Arbeitsmarkt
- Quellen für die initiative Stellen- und Arbeitgebersuche
- Online-Vermittlungsbörsen gezielt auswählen und effektiv nutzen
- Online-Personalauswahlverfahren der Unternehmen
- Die E-Mailbewerbung und ihre Rolle in der Bewerbungsstrategie
- Die Multimediabewerbung und das Bewerbungsvideo
- Social Networks als neue Form der Selbstdarstellung und Möglichkeit zur Kontaktaufnahme im Selbstvermarktungsprozess
- Integration neuer Strategien in den Integrationsprozess (Planung und Zielvereinbarung)
- Möglichkeiten der Unterstützung des Kunden bei der Erschließung und Nutzung neuer Strategien
- Weitere Informationsquellen für Beratungs- und Integrationsfachkräfte erschließen (Bildung, Berufskunde und Arbeitsmarkt sowie Recht und Förderung)

Lernziele: Die TeilnehmerInnen können internetbasierte Strategien im Rahmen des Integrationsprozesses für ihre Klientel ermitteln und auf diese Weise zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten erschließen. Sie sind in der Lage, ihre Kunden in deren Nutzung zu unterstützen und zu kontrollieren.

Didaktik und Methodik: Die Veranstaltung besteht aus kurzen Referentenvorträgen, an die sich praktische Übungen und Fallaufgaben anschließen, die überwiegend an Internet-PC gelöst werden.

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 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.

25.–26.06.2019

Elternguide – Ihr eigener kompetenter Ansprechpartner in Fragen der Familienfreundlichkeit

(Anmeldeschluss 09.06.2019)

Beschreibung: Damit Vereinbarkeit von Beruf und Familie gemeistert werden kann, sind die richtigen Investitionen für das eigene Unternehmen erforderlich. Neben finanziellen Ressourcen sind Auseinandersetzung, Bewusstmachung und Kulturveränderung die zentralen Stellschrauben, denn Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist kein Selbstläufer. Ein Elternguide hat die Aufgabe, sein Unternehmen bei der ersten Auseinandersetzung mit den Chancen und Risiken des demografischen Wandels zu begleiten und geeignete Wege zur Bewältigung gemeinsam identifizierter, betriebsspezifischer Herausforderungen aufzuzeigen. Eine regelmäßige Information über das familienbewusste personalpolitische Angebot schafft Klarheit über Möglichkeiten im Betrieb und signalisiert der Belegschaft, dass eine Geschäftsführung Familienfreundlichkeit als wichtiges Handlungsfeld sieht. Da der Guide ein Mitarbeiter des Unternehmens ist, wird eine Beratung im Sinne der unternehmensinternen Regelungen und Leitlinien sichergestellt.

Themenschwerpunkte:

- Mutterschutz und Mutterschaftsgeld
- Elternzeit und Elterngeld
- (Rechtliche) Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Wiedereinstieg nach der Elternzeit
- Teilzeit
- Überblick über die vielfältigen Angebote und Möglichkeiten, deren Zielrichtung sowie mögliche Wege der kostengünstigen Umsetzung wie z.B.:
- Erarbeitung von Wegweisern für eine bessere Vereinbarkeit im eigenen Unternehmen
- Umgang mit Konflikten bei Themen der Vereinbarkeit
- Ferienbetreuung

Lernziele: Elternguides beherrschen nach der Ausbildung die Grundlagen zum Thema Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Sie sind in der Lage, im eigenen Unternehmen familienbewusste Lösungen auch im Hinblick auf arbeitsrechtliche Grundlagen zu erarbeiten und vorzuschlagen. Elternguides werden für mögliche Vereinbarkeitskonflikte sensibilisiert, so dass sie Führungskräfte im Unternehmen bei diesen Konflikten beraten und vermittelnd zwischen Führungskraft und Mitarbeiter wirken können. Elternguides können eine passende Kommunikationsstrategie der Angebote zur Vereinbarkeit in ihrem Unternehmen erarbeiten, damit die Mitarbeiter umfassend über alle Serviceleistungen zur Vereinbarkeit informiert werden.

Didaktik und Methodik: Dozentenvortrag, Gruppen- und Einzelarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch

Zielgruppe: Beschäftigte der Personalabteilung oder dem Gesundheitswesen, Gleichstellungsbeauftragte, Betriebsräte/Personalräte, Ombudspersonen, Interessierte und engagierte Beschäftigte Pro Seminar können maximal 12 Plätze vergeben werden.

Literaturhinweise werden in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Kosten: 499€ für das zweitägige Seminar; Teilnehmer und Teilnehmerinnen früherer Elternguide-Kurse können für 125€ eine Nachzertifizierung ablegen, welche zum Erhalt eines Hochschulzertifikats mit 3 ECTS Punkten führt.

Veranstaltungstermin(e): Das zweitägige Seminar findet an folgendem Termin statt: 25.-26. Juni. Zu den Terminen setzen Sie sich bitte mit Katrin Schäfer (katrin.schaefer@hdwm.org oder unter 0621/490890-72) in Verbindung.