

## Kompetenzbilanzierung und Selbstvermarktungsstrategien

**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 umsetzen 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 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.