

INTERPERSONA

OUTPLACEMENT – EXECUTIVE COACHING – ASSESSMENT

«STAO-INTENSIV» GRUPPEN-OUTPLACEMENT FÜR OBERSTE FÜHRUNGSEBENEN

TAG 1 – KONFRONTATION MIT ARBEITSMARKT / SEARCHPROZESS

Präsenz

Modul 1 – Konfrontation mit der Fremdwahrnehmung

Modul 2 – Vorstellungsrunde

Modul 3 – Berufliche Entscheidung nach Lebensalter /nach Phase der beruflichen Laufbahn

Modul 4 – Veränderungsprozess (7 Phasen der Veränderung)

Modul 5 – Evaluations- und Selektionsprozess (Gruppenarbeit) – anschliessend Präsentation

Plenum: „Auslegeordnung“ Searchprozess / Konfrontation mit Arbeitsmarkt

Modul 6 – Verdrängungswettbewerb (Gruppenarbeit / Brainstorming)

TAG 2 – WAS, WER BIN ICH? WAS WAR BISHER? BILANZ? WOHIN GEHT ES?

Präsenz

Modul 7 – Persönliche Standortbestimmung (Tests: STAB und Karriereanker)

Modul 8 – Berufsbiographie – Fragebogen

TAG 3 – KONSEQUENZEN aus Tag 1 + 2 – STELENSUCHE / MARKTAUFTRITT

Präsenz

Modul 9 – Marketing der Stellensuche

Modul 10 – Auftritt am Markt (Bewerbungsunterlagen, Arbeitszeugnisse)

TAG 4 – WOHIN GEHT DIE „REISE“? HAUPT- / NEBENSTOSSRICHTUNG / FALL BACK

Präsenz

Modul 11 – Rahmenbedingungen gem. AVIG / Time & Cash Management

Modul 12 – Bewerbungsstrategie (Erarbeitung / Präsentation / Diskussion in Plenum)

TAG 5 – PRO-AKTIVE SUCHSTRATEGIE

Präsenz

Modul 13 – Motivationsschreiben

Modul 14 – Initiativschreiben/-bewerbung

Modul 15 – Vom Netzwerk zum Networking

Modul 16 – Die berufsbezogenen Social Media

TAG 6 – KERNKOMPETENZEN – WIE KANN ICH ÜBERZEUGEN?

Präsenz

Modul 17 – Definition der eigenen Kernkompetenzen

Modul 18 – „Elevator Pitch“ – Überzeugung in 90 Sekunden

Modul 19 – Vorbereitung auf das Interviewtraining

TAG 7 – INTERVIEWTRAINING / COACHINGGESPRÄCH (parallel)

Online

Modul 20 – Interviewtraining (auf konkrete Stelle / Videoaufzeichnung / unterschiedliche Rollen / verschiedene Beobachtungspositionen)

Modul 21 – Coaching (persönliche Situation/Plausibilität Strategie/alternative Optionen/ Lösungsansätze für weiteren Searchprozess/individuelle Probleme AVIG/uam)

TAG 8 – LETZTER CHECKUP / VERTRAGSVERHANDLUNGEN

Präsenz

Modul 22 – Check-up Bewerbungsunterlagen

Modul 23 – Konkrete Beispiele von Initiativschreiben der Teilnehmer

Modul 24 – Vertragsverhandlungen (Fixes/variables Salär / Geldwerte Leistungen / Kündigungsfrist / Konkurrenzklausele mit oder ohne Konventionalstrafe)

INTERPERSONA AG

Stadelhoferstr. 18
(Stadelhofer-Passage)
8001 Zurich
044 552 40 30
info@interpersona.ch
www.interpersona.ch

Dr. Thomas N. Stemmler, CEO
Mario F. Preissler, Dipl.Kfm.(Univ.)
Urs Schüpbach, lic.rer.pol.
Andreas Münch, El.Ing.ETH
Claudia M. Christen, lic.oec.publ.
Prof. Ernst Bruderer, lic.oec.publ.
Tim Marschall, MBA
Susann Naomi Israel, Dipl.Ing./MBA
Dr. Mario Arlt
Frances Nelson, Hons. BA.
Marc Ohlendorf
Andrea Marco Brüesch
Fatima Tijani
Kathrin B. Müller, lic.ès.sc.pol.
Dr. Clemens A. Reisbeck
Knut Rupprecht
Fabrice Hiltbrunner, MBA
Benedicte Lagrandie, MA
Philippe Vignon, MSc. ès sc.pol.

OFFICE ROMANDIE

Regus Lausanne Main Station
Place de la Gare 12
1003 Lausanne
044 552 40 38

eduQua zertifiziert

**Erstellung Kursrückmeldung (Assessmentbericht / Bewerbungsstrategie / überarbeitetes CV)
Nachfass-Coaching (2-6 Wochen nach Abschluss Kurs)**