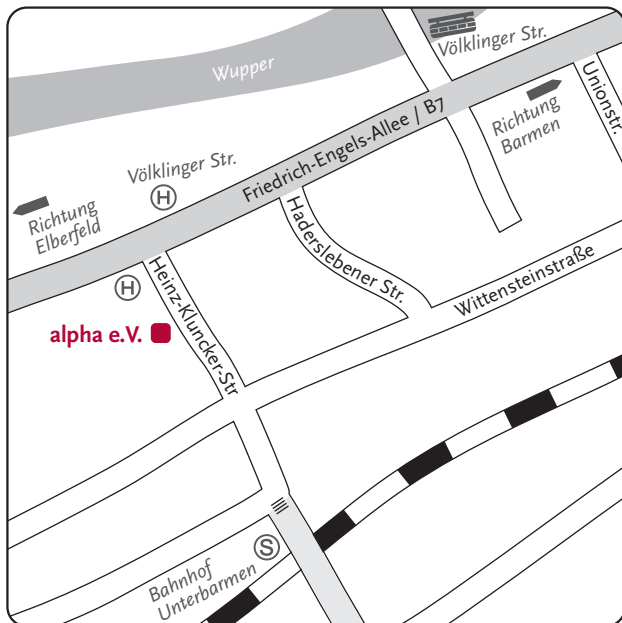


Steps Into Work Strategie-Integration-Weiterbildung

für den kaufmännischen, Einzelhandels- &
handwerklichen Bereich



Beratung und Information

Barbara Steins

Fon: 02 02 - 31 72 00-24

E-Mail: steins@alphaev.de

Renate Busse

Fon: 0202 - 31 72 00-41

E-Mail: busse@alphaev.de

alpha e.V.

Heinz-Kluncker-Str. 4

42285 Wuppertal

www.alphaev.de

alpha e.V. Soziale Dienstleistungen
Berufliche Förderung und Eingliederung



Anerkannter Träger nach
AZWW / Aktenzeichen 397943

Berufspraktische Weiterbildung für Bewerber/innen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt aufgrund persönlicher, beruflicher oder sprachlicher Einschränkungen unter Anwendung der innovativen Methode des Vermittlungscoaching

Vermittlungscoaching bietet Langzeitarbeitslosen die nötige Unterstützung, selber aktiv zu sein. Neigungen und Interessen der Betroffenen stehen im Mittelpunkt, sie selbst werden zu Experten für die eigene Arbeitsmarktintegration. Individuelle Such- und Marketingstrategien sowie die Bildung von unterstützenden Netzwerken spielen dabei eine zentrale Rolle. Zeitgleich wird die Methode Vermittlungscoaching in einem 2-jährigem Modellprojekt evaluiert.

Worauf basiert die Methode?

Die in der Maßnahme angewandte Methode basiert auf dem von Thomas Heinle im Jahr 2000 entwickelten „Vermittlungscoaching“. Das Vermittlungscoaching beruht auf einem ganzheitlichen Ansatz, der besonders durch eine ressourcen- und potenzialorientierte Sichtweise eine Stärkung des Selbstbewusstseins der Teilnehmenden fokussiert.

Wie wird gearbeitet?

Die Methode geht von den beruflichen Wünschen und Zielen der Teilnehmenden aus (5-Jahres-Projektion, Vision) und nimmt schrittweise die Hindernisse (im Verfahren so genannte „Stolpersteine“) in den Blick, die auf dem Weg zum Ziel liegen. Gearbeitet wird grundsätzlich in Gruppen. Die Teilnehmenden beschreiben gleich zu Beginn des Prozesses ihre berufliche „Anfangsvision“. Die „Stolpersteine“ werden gemeinsam identifiziert und Lösungsmöglichkeiten für die Beseitigung entwickelt.

Daraus ergeben sich persönliche Aufgaben, die zu erledigen sind und über die, zwischen Coach und Teilnehmenden verbindliche Vereinbarungen getroffen werden (Aufgaben-/Arbeitsplan). Die Teilnehmenden setzen die erworbenen Erkenntnisse nach dem Prinzip „learning by doing“ sofort in die Tat um. Sie erhalten genau dort individuelle Unterstützung bei der Bearbeitung ihrer Aufgaben durch Coach oder Gruppenmitglieder, wo sie diese benötigen.

Was sind die Ziele?

Entscheidend ist, dass die Teilnehmenden selbst die Verantwortung für ihr Handeln übernehmen und aktiv werden. Passive, defizitorientierte Handlungsmuster, Vermeidungsstrategien und Selbstbilder werden systematisch überwunden.

Coaching bedeutet hierbei in erster Linie, Teilnehmende bei der Suche nach eigenen Lösungswegen zu unterstützen. Für jeden Teilnehmenden wird ein individuelles passgenaues Selbstvermarktungskonzept erarbeitet und umgesetzt.

Zeitgleich werden die beruflichen Kenntnisse der Teilnehmenden festgestellt und erweitert. Besonders in beruflich relevanten Fertigkeiten werden die Teilnehmenden qualifiziert und Qualifikationsdefizite abgebaut.

Weitere Inhalte:

EDV für den Beruf, Kommunikation. Recht im betrieblichen Alltag, Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundbegriffe, Marketing, Berufsfeldkunde