

### «KICK-OFF» KADERSEMINAR

#### TAG 1 – KONFRONTATION MIT ARBEITSMARKT / SEARCHPROZESS

Modul 1 – Konfrontation mit der Fremdwahrnehmung

Modul 2 – Vorstellungsrunde

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

Modul 4 – Veränderungsprozess (7 Phasen der Veränderung)

Modul 5 – Evaluations- und Selektionsprozess „Auslegeordnung“ Stellensuche

Modul 6 – Die berufsbezogenen Social Media

Modul 7 – Verdrängungswettbewerb (Gruppenarbeit / Brainstorming)

*HOMEWORK – Form. Persönliche Angaben/Fragebogen Berufsbiographie/Inserat Wunschstelle*

#### TAG 2 – KONSEQUENZEN – STELLENSUCHE / DOSSIER / AUFTRITT AM MARKT / PRO-AKTIVE SUCHSTRATEGIE

Modul 8 – Marketing der Stellensuche

Modul 9 – Auftritt am Markt (Bewerbungsunterlagen)

Modul 10 – Initiativschreiben/-bewerbung

*HOMEWORK – Tests/Neues Motivationsschreiben/1. Überarbeitung CV/Analyse Stelleninserate*

#### TAG 3 – WAS UND WER BIN ICH?

Modul 11 – Persönliche Standortbestimmung (Tests: STAB und Karriereanker)

Modul 12 – Berufsbiographie - Fragebogen

Modul 13 – Definition der eigenen Kernkompetenzen

Modul 14 – „Elevator Pitch“ – Überzeugung in 90 Sekunden

*HOMEWORK – Konklusionen aus Tests und Berufsbiografie / Fragen zu AVIG*

#### TAG 4 – BEWERBUNGSSTRATEGIE HAUPT-/NEBENSTOSSRICHTUNG/ FALL BACK

Modul 15 – Bewerbungsstrategie (Erarbeitung / Präsentation / Diskussion in Plenum)

Modul 16 – AVIG / innerhalb konkreter Bewerbungsstrategien (z.B. Selbständigkeit)

Modul 17 – Vom Netzwerk zum Networking

Modul 18 – Vorbereitung Interviewtraining

*HOMEWORK – Ausfüllen „Interviewfragen“ / Überarbeitung CV / Initiativschreiben / Aktionsplan*

#### TAG 5 – INTERVIEWTRAINING / COACHINGGESPRÄCH (parallel)

Modul 19 – Interviewtraining (auf konkrete Stelle / Videoaufzeichnung / unterschiedliche Rollen / verschiedene Beobachtungspositionen)

Modul 20 – Coaching (persönliche Situation / Plausibilität Strategie / alternative Optionen / Lösungsansätze für weiteren Searchprozess / individuelle Probleme AVIG /uam)

#### TAG 6 – CHECKUP (Dossier, Initiativschreiben/ VERTRAGSVERHANDLUNGEN

Modul 21 – Motivationsschreiben

Modul 22 – Check-up Bewerbungsunterlagen

Modul 23 – Arbeitszeugnisse

Modul 24 – Konkrete Beispiele von Initiativschreiben der Teilnehmer

Modul 25 – 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.)  
Dr. Clemens A. Reisbeck  
Prof. Ernst Bruderer, lic.oec.publ.  
Waltrun Frick, dipl.Ing.ETH & MBA  
Urs Schüpbach, lic.rer.pol.  
Dr. Alfred Raucheisen  
Kathrin B. Müller, lic.ès.sc.pol.  
Rüdiger Förster  
Daniel Treyer, eMBA  
François Chavan, MSc  
Alain Giger, Ing. HES  
Claudia M. Christen, lic.oec.publ.  
Frédéric Naville, MBA

Head Office  
Cassandra Barattiero

OFFICE ROMANDIE

World Trade Center  
Av. Gratta-Paille 2  
1018 Lausanne  
044 552 40 38

eduQua

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