

# 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.  
Andrea Marco Brüesch  
Fatima Tijani  
Kathrin B. Müller, lic.ès.sc.pol.  
Dr. Clemens A. Reissbeck  
Knut Rupprecht  
Fabrice Hiltbrunner, MBA  
Benedicte Lagrandie, MA

#### 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)