

Selbstvermarktung • TRAINING - Curriculum		
Einheit	Thema	Methode
1. Tag - Ankommen, positionieren, organisieren		
1	Administrations	
	Hausbegehung, Regularien, Fahrtgelder, Arbeitsagentur,	
2	Fragen der Teilnehmer zum Lehrgang	
	Alle Ihre Fragen und Pufferzeit für "1"	
3, 4	Vorstellungsrunde	
	Was erwarte ich? Was ist meine Situation? Was werde ich beitragen? Was stört mich? Vorstellen des Lehrgangleiters, Die Kraft der Sprache, Vorstellen des Lehrgangskonzeptes	Freier Vortrag aller
5	Ein Selbstvermarktungs-Konzept	
	Die Marketing-Pyramide, Die Selbstvermarktungs-Pyramide	Vortrag
6	Stufe 1 - Profiling	
	Was kann ich? Was behindert mich? Was ist mir bisher eher gelungen / misslungen?	Einzelarbeit mit Rückmeldung
7, 8	Stufe 2 - Mein Wertesystem	
	Ermitteln des eigenen Wertesystems (Freudewerte, Schmerzwerte) als Teil eines kraftvoller Profils und Interpretation	Moderierte Einzelarbeit und Gruppendiskussion
2. Tag - Selbst-Organisation		
1	"Ich präsentiere mich" - freie Rede	
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmel- dungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rück- meldungen der Gruppe
2	Prioritäten, Job-Ranking	
	Viele Menschen verplumpen ihre Kraft, indem sie zu viel gleichzeitig machen. Außerdem betrügen sie sich um das sinnliche Gefühl des Erfolges, weil sie Dinge nie fertig bekommen. Hier lernen Sie, wie Sie Ihre Kraft auf das Wesentliche konzentrieren.	Vortrag und moderierte Einzelarbeit (Ranking)
3	Ziele-Management	
	Die meisten Menschen bewerben sich oder gründen eine Existenz, ohne echte Ziele zu haben oder sie sachgerecht dokumentiert zu haben. Hier lernen Sie, was "echte" Ziele sind und wie Sie sie kraftvoll für Ihren Erfolg einsetzen.	Vortrag und moderierte Einzelarbeit (Meine Ziele)
4	Zeit-Management	
	Es ist nicht sinnvoll, einfach so in den Tag zu arbeiten, oder gar sich den Tag so vollzupacken, dass am Ende immer nur das Gefühl der "Nicht fertig geworden" übrig bleibt. Einfache 2-Do-Listen sind der zwar übliche aber falsche Weg. Hier erfahren Sie, wie ein funktionierendes Zeit-Management geht	Vortrag und moderierte Einzelarbeit (Mein Tagesplan)
5	Gespenster- / Leckerli-Management	
	Wenn Sie die Gespenster Ihrer Angst mit Gewalt aus der Vergangenheit in die Zukunft schleppen, dürfen Sie sich nicht wundern, dass sie Sie erschrecken und von Ihrer Selbstvermarktung ablenken. Wenn Sie nicht regelmäßig Ihre Ergebnisse genießen, wird es aufhören Spaß zu machen. Hier lernen Sie, wie beides geht.	Vortrag und moderierte Einzelarbeit (Meine Ängste)
6	Work-Life-Balance	
	Nur wenn Ihr Leben im Gleichgewicht ist, werden Sie alle erforderliche Kraft für Ihre Karriere haben. Hier lernen Sie die Stellen kennen, wo Sie nicht im Gleichgewicht sind, ode bekommen die Bestätigung, dass alles gut ist.	Vortrag und offenes Gespräch
7,8	Ziel-Collage	
	Wenn Sie entschieden haben, echte Ziel zu haben und diese ernst zu nehmen, dürfen Sie nie wieder zulassen, dass die sich aus Ihrem Leben schleichen. Hier lernen Sie eine kraftvolle Methode kennen, Ziele ernst zu nehmen.	Bastelarbeit
3. Tag - Die Bewerbung		

Selbstvermarktung • TRAINING - Curriculum		
Einheit	Thema	Methode
1	"Ich präsentiere mich" - freie Rede	
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2	Bewerbung = Werbung	
	Die meisten Bewerbungen sind korrekt und kurz trocken. Ihre Aufgabe ist es, sich von der Masse abzuheben. Je früher Sie begreifen, das Bewerbung gleich Werbung ist, um so früher können Sie den Erfolg erwarten.	Vortrag
3	Komponenten der Bewerbung	
	Was gehört zu einer kraftvollen Selbstvermarktung? Was habe ich schon? Was brauche ich noch? Wo leiste ich Widerstand gegen meinen Erfolg?	Vortrag mit Einzelarbeit und Aussprache
4	Das Anschreiben, Spiegel der Persönlichkeit	
	Das Anschreiben ist ein kleiner Einblick in Ihre Persönlichkeit. Wenn Sie das akzeptieren, ist es eine gute Idee, über die eigene Persönlichkeit Bescheid zu wissen. Hier lernen Sie Facetten von Persönlichkeit kennen.	Plenumsarbeit
5	Das hirngerechte Anschreiben	
	Bewerbungsanschreiben werden von Hirnen gelesen. Die meisten Anschreiben gehen jedoch offenbar davon aus, dass der Lesende hirnlos ist. Wie unterscheidet sich ein Anschreiben, das die Grundlagen der Psychologie berücksichtigt von einem, dessen Verfasser keine Ahnung davon hat? Hier erfahren Sie es	Vortrag
6	10 Todsünden beim Bewerbungsgespräch	
	Im Bewerbungsgespräch haben Sie die beste Chance, sich eindrucksvoll zu präsentieren. Dazu sollten Sie jedoch beliebte Fehler kennen und vermeiden. Hier lernen Sie die 10 schwersten Fehler und ihre Auswirkungen kennen.	Vortrag
7, 8	Ich formuliere mein eigenes Anschreiben	
	Sie sollten nicht an Theorie, sondern an praktischen Ergebnissen interessiert sein. Jetzt haben Sie die Gelegenheit, das gelernte Wissen umzusetzen und vom Dozenten korrigieren zu lassen.	Einzelarbeit mit Beratung
4. Tag - PR und Außenwirkung		
1	"Ich präsentiere mich" - freie Rede	
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2	Unterbewusstsein	
	Nur 10% Ihres Hirnes befasst sich mit bewussten Dingen. 90% beansprucht das Unterbewusstsein. Wollen Sie diese 90% ungenutzt lassen? Hier lernen Sie ein Verfahren kennen, mit dem Sie unbewusste Blockaden erkennen und beseitigen.	Moderierte Einzelarbeit und Gruppendiskussion
3	Meine Außenwirkung	
	Wie wirken Sie? Wie wollen Sie wirken? Welche Werkzeuge und Methoden helfen Ihnen, Ihre Außenwirkung zu entfalten? Hier erfahren Sie es.	Vortrag mit individueller Checkliste
4	Das Verkaufsgespräch	
	Sich dem Markt anzubieten heißt "verkaufen". Wie ist aber ein Verkaufsgespräch richtig aufgebaut? Hier werden wir es erarbeiten und Sie werden später die Chance haben, es praktisch auszuprobieren.	Vortrag mit Plenumsarbeit
5	Visitenkarten und Flyer	
	Wie viele verschiedene Visitenkarten und Flyer brauchen Sie? Wie muss eine Visitenkarte oder ein Flyer, die verkaufen helfen sollen, aufgebaut sein? Woher bekommen Sie die günstig?	Vortrag
6	Meine USP	
	Es ist eine gute Idee, sein Angebot so klar zu formulieren, dass die Relevanz mit einem Blick zu erkennen ist. Das ist die Aufgabe der USP oder der Slogans. Hier werden Sie Ihren eigenen Slogan entwickeln.	Kurzvortrag mit Einzelarbeit (USP-Ranking) und Vorstellen der Ergebnisse

Selbstvermarktung • TRAINING - Curriculum		
Einheit	Thema	Methode
7, 8 Grundlagen der Kommunikation		
	Ihre Außenwirkung wird hauptsächlich durch die Qualität Ihrer Kommunikation bestimmt. Lernen Sie von internationalen Experten die Grundlagen der Kommunikation kennen.	Video
5. Tag - Internet-Marketing / Internet-Bewerbung		
1 "Ich präsentiere mich" - freie Rede		
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2 Domains und eMail-Adressen		
	Die eigene eMail-Adresse und Homepage sind wichtige Bestandteile Ihrer Selbstvermarktung. Trotzdem sind Homepages mehrheitlich schlecht und eMail-Adressen nichtssagend. Hier erfahren Sie, wie Sie Domainnamen und eMail-Adressen gestalten, dass sie verkaufen helfen.	Vortrag
3 Die Online-Bewerbungs-Präsentation		
	Profils haben Ihre Bewerbung im Internet stehen und dokumentieren damit, dass sie sich den Anforderungen der moderne Zeit stellen können. Hier lernen Sie eine professionelle Bewerbung im Internet kennen.	Präsentation, EDV-Raum
4 Die eigene Homepage, der WEB-Baukasten		
	Ist es schwierig, seine eigene Bewerbung zu entwerfen, zu formulieren und im Internet zu publizieren? Nach dieser Präsentation wissen Sie es.	Präsentation, EDV-Raum
5 Netzwerke im Netz		
	Netzwerke sind wichtiger Bestandteil von Effektivität. Hier lernen Sie hilfreiche Netzwerke kennen und erfahren wie Sie sich Ihr eigenes Power-Netzwerk schaffen (BrainTrust).	Kurzvortrag mit PC-Recherche, EDV-Raum
6, 7 Internet-Recherche		
	Im Internet existieren hunderte von Job-Portalen und Netzwerk-Plattformen. Schaffen Sie sich hier Ihre eigene Informationsquelle.	PC-Arbeit, EDV-Raum
8 Präsentation der Ergebnisse		
	Lassen Sie die Gruppe an Ihren Ergebnissen teilhaben. Stellen Sie Ihre Ergebnisse vor und lernen aus den Arbeiten anderer.	Einzelvorträge
6. Tag - Arbeitstechniken, die voran bringen / und Gruppen		
1 "Ich präsentiere mich" - freie Rede		
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck.	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2 Kreativitäts-Methoden		
	Wenn Sie sich heute bewerben, werden Sie sicher auf Ihre Teamfähigkeit und Kreativität getestet. Es gibt unzählige Verfahren, wie man Teams zur Erarbeitung von Ergebnissen bringt. Lernen Sie solche Methoden kennen und bauen Sie in Ihre Bewerbung und in Ihre Probezeit ein.	Vortrag
3 Kommunikation		
	"Miteinander reden" ist sicher eine gute Idee für eine effektive Teamarbeit und zur Konfliktlösung. Hier lernen Sie die Grundlagen und Tretminen der Kommunikation kennen.	Vortrag mit Plenumsarbeit
4 Vortragsaufbau		
	Bei der Bewerbung und im Job müssen Sie sich gut präsentieren können, um sich von anderen abzuheben. Wie geht das? Hier erfahren Sie es. Außerdem werden wir Gruppen bilden, die Projekte selbständig erarbeiten und am letzten Tag präsentieren.	Vortrag mit Plenumsarbeit
5-8 Projektarbeit in Gruppen, Internet-Recherche, Einzelcoaching		

Selbstvermarktung • TRAINING - Curriculum		
Einheit	Thema	Methode
	Die Gruppen treffen sich zur Projektarbeit. Bei Bedarf können Sie in dieser Zeit weitere Recherchen im Internet durchführen. Der Dozent steht Ihnen für ein individuelles Coaching zur Verfügung.	Gruppenarbeit, Internet-Recherche, Einzelgespräch
7. Tag - Der Bewerbungstag / und Gruppenarbeit		
1 "Ich präsentiere mich" - freie Rede		
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2, 3 Meine Bewerbungsmappe		
	Am Ende des Lehrganges sollen Sie eine komplette und perfekte Bewerbungsmappe vorlegen können. Hier haben Sie Gelegenheit, das vorliegende Material zu überarbeiten, sich den Rat des Dozenten einzuholen, verfügbare Technik zu nutzen (Digital-Kamera, Scanner, etc.) und so besser zu sein als die Masse	Einzelarbeit mit Beratung
4 Körpersprache		
	Niemand kann nicht kommunizieren. Mimik und Gestik verraten alles über Sie, ohne dass Sie ein Wort sprechen. Wollen Sie das aus Versehen geschehen lassen oder wissen, wie Sie wirken? Hier lernen Sie die Grundlagen der Körpersprache kennen.	Vortrag mit Vorführung und Diskussion
5-8 Projektarbeit in Gruppen, Internet-Recherche, Einzelcoaching		
	Die Gruppen treffen sich zur Projektarbeit. Bei Bedarf können Sie in dieser Zeit weitere Recherchen im Internet durchführen. Der Dozent steht Ihnen für ein individuelles Coaching zur Verfügung.	Gruppenarbeit, Internet-Recherche, Einzelgespräch
8. Tag - Selbst-/Fremdwahrnehmung, Gruppenarbeit, Ei		
1 "Ich präsentiere mich" - freie Rede		
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2 Konflikt-Management		
	Konflikte bleiben in Teams und zwischen Vorgesetzten und Mitarbeiter nicht aus. Sie zu erkennen ist die Pflicht, sie zu beseitigen die Kür. Zur Meisterschaft werden Sie es bringen, wen Sie auch noch Ihren eigenen Anteil einschätzen können.	Plenumsarbeit
3 Selbstwahrnehmung		
	Wie sehen Sie sich selbst? Was glauben Sie, was für ein Unternehmen wichtig ist? Was glauben Sie, wie Sie Ihr Dozent beurteilt? Um sich als Beitrag zur Lösung der Aufgaben eines Arbeitgebers zu verstehen, ist es gut, sich selbst einschätzen zu können. Hier lernen Sie es.	Einzelarbeit.
4 Fremdwahrnehmung		
	Wie werden Sie aber von anderen wahrgenommen? Gibt es Differenzen zu Ihrer eigenen Wahrnehmung? Wie gehen Sie mit diesen Differenzen um? Stellen Sie sich der Fremdwahrnehmung des Teams. Sie werden mehr über sich erfahren.	Einzelarbeit mit Rückmeldungen
5-8 Projektarbeit in Gruppen, Internet-Recherche, Einzelcoaching		
	Die Gruppen treffen sich zur Projektarbeit. Bei Bedarf können Sie in dieser Zeit weitere Recherchen im Internet durchführen. Der Dozent steht Ihnen für ein individuelles Coaching zur Verfügung.	Gruppenarbeit, Internet-Recherche, Einzelgespräch
9. Tag - Selbständigkeit als Alternative / und Gruppena		
1 "Ich präsentiere mich" - freie Rede		
	Jeder Teilnehmer hält eine ca. 3-5 minütigen freien Vortrag zur Frage "Was hat der gestrige Tag in meinem Leben verändert?". Alle Teilnehmer bekommen Rückmeldungen der Gruppe zu Inhalten, Aufbau, Wirkung, Körpersprache, Aus- u. Eindruck	Freie Rede aller mit Rückmeldungen der Gruppe
2 Selbständig werden		

Selbstvermarktung • TRAINING - Curriculum		
Einheit	Thema	Methode
	Selbständig sein, mit allen abstrusen Vorstellungen über Selbständige, das wollen viele. Vor allem wollen sie gleich Millionär sein. Das Problem ist, dass die wenigsten den Aufwand treiben wollen, selbständig zu werden. Hier lernen Sie, was Sie dazu brauchen.	Vortrag mit Checkliste
3 Existenzgründung		
	Viele trauen sich nicht in die Selbständigkeit, weil sie die Konsequenzen nicht überblicken. Ihr Dozent ist seit 1972 selbständig. Lassen Sie sich die von ihm zeigen, was auf Sie zukommt.	Vortrag mit Diskussion
4 Förderprogramme		
	Es werden diverse Förderprogramme angeboten, mit denen Sie sich den Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit bequemer machen können. Lernen Sie hier die wichtigsten und effektivsten kennen.	Vortrag
5-8 Projektarbeit in Gruppen, Internet-Recherche, Einzelcoaching		
	Die Gruppen treffen sich zur Projektarbeit. Bei Bedarf können Sie in dieser Zeit weitere Recherchen im Internet durchführen. Der Dozent steht Ihnen für ein individuelles Coaching zur Verfügung.	Gruppenarbeit, Internet-Recherche, Einzelgespräch
10. Tag - Der Ergebnistag		
1-4 Projekt-Präsentationen		
	Die Projektgruppen präsentieren ihre Gruppenergebnisse hochprofessionell vor der Gruppe der Institutsleitung und der Arbeitsagentur. Jede Gruppe hat ca. 20 Minuten Zeit und bekommt sofort eine Rückmeldung der Gruppe.	Präsentationen mit allen Mitteln
5 Administrations - Zertifikate		
	Zum Abschluss des Lehrganges erhalten Sie Ihre Zertifikate und weitere Tipps zum Vorgehen auch in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Leistungsträgern.	
6-7 Abschluss-Event und offene Fragen		
	Wir werden alle Ihre offenen Fragen in einem Abschließend mit Buffet besprechen und Ihnen neben der guten Stimmung praktische Hilfen für den weiteren Weg geben.	Buffet
8 Abschluss-Runde		
	Hier bekommen Sie Gelegenheit, im Beisein der Arbeitsagentur Ihre Schluss-Kommentare abzugeben und den Beurteilungsbogen auszufüllen. Damit tragen Sie zur Qualitätsverbesserung bei.	Round Table