



klarmachen zu kouml;nne! (German Edition):

Was hat man als KursleiterIn bei einem Seminar fuuml;r Bewerbertraining zu beachten? Welche Methoden haben sich bewauml;hrt und warum sind innovative Konzepte fuuml;r diese Zielgruppe nur bedingt einsetzbar? Es ist zu beachten, dass das Seminarziel fuuml;r Umschulungen, Qualifizierungsmaszig;nahmen oder Bewerbertraining nicht nur Wissensvermittlung ist, sondern vor allem das Erreichen der vereinbarten Vermittlungsquote. Der Autor hat mit seinem berufsbezogenen Marketing und als Inhaber eines der grouml;szlig;ten europauuml;ischen Weiterbildungsinstitute arbeitslosen Menschen geholfen, ihre persouuml;nliche und berufliche Situation zu verbessern, und vor allem wurden diese befauml;higt, einen neuen Arbeitsplatz zu finden. In diesem Buch stellt der Autor die Grundlagen seiner Erfolgsmethode dar und er erklauuml;rt ausfuuml;hrlich, welche Erfahrungen er in seiner fast zwanzigjauml;hrigen Tauml;tigkeit als Dozent in den Seminaren und als Trainer fuuml;r seine Mitarbeiter gemacht hat. Dahinter verbirgt sich seine Erkenntnis: Auf dem Arbeitsmarkt werden im Bewerbungsverfahren nur Goldmedaillen verteilt, nur der Erste bekommt den Job. Deshalb reicht es nicht aus, gut zu sein, mindestens genauso wichtig ist es, dies deutlich machen zu kouml;nne. Denn nicht der objektiv beste Bewerber bekommt den Zuschlag, sondern derjenige, der dies subjektiv am besten kommunizieren kann.