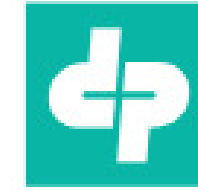




## Zielgruppe des Coachings

Das Einzelcoaching richtet sich in erster Linie an Kunden mit qualifizierter Ausbildung oder Studium. Sowohl Berufserfahrene als auch Einsteiger profitieren von den individuellen Angeboten.

Ziele des Coachings sind der Abbau persönlicher Vermittlungshemmnisse und die Stärkung der aktiven Lösungskompetenz.



**Donner + Partner**  
Bildungszentren

## GO Einzelcoaching

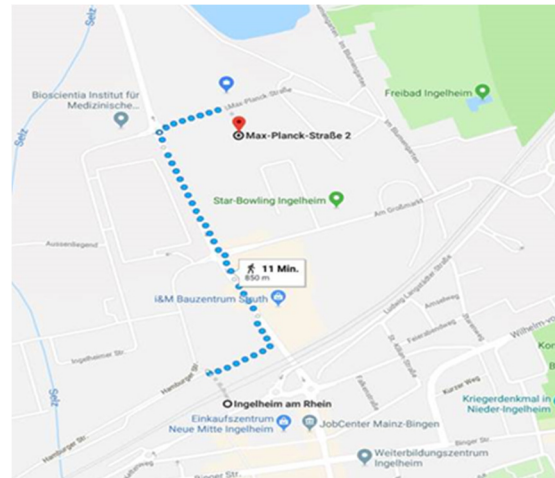
### Schulungsort

Donner + Partner GmbH Bildungszentren  
Max-Planck-Straße 2  
55218 Ingelheim  
☎ 06132 6223020  
✉ info.ing@donner-partner.de

### Ansprechpartner

Petra Iager (Information)  
☎ 06132 6223020  
☎ 06132 6223802  
✉ iager.mz@donner-partner.de  
Dr. Monika Lippke (Jobcoach)  
✉ lippke.mz@donner-partner.de

### Hier finden Sie uns



### ÖPNV

Vom Bahnhof Ingelheim laufen Sie durch die Unterführung Richtung Autobahn. Am zweiten Kreisel nach rechts, finden Sie uns in der Max-Planck-Straße 2 auf der rechten Seite.

Einstieg nach Absprache



# Einzelcoachings

Wir bieten individuelle, auf den Bedarf des Kunden zugeschnittene Einzelcoachings mit unterschiedlicher Dauer.

Ein persönlicher Coach begleitet und motiviert den Kunden, aktiv die Eigenverantwortung zu übernehmen. Er gibt offenes und authentisches Feedback. Der Kunde profitiert von unserem weitreichenden Arbeitgeber-Netzwerk.

## □ Modul 4.1.: Berufliche Sozialkompetenzen zur Stabilisierung für das Berufsleben (32 UE)

- Persönliches Auftreten
- Alltag und Finanzen
- Recht und Arbeit
- Freizeit und Kultur

## □ Module 7.1. bis 7.3.: Schriftliche Bewerbungsunterlagen

Umfang je nach persönlicher Voraussetzung des Kunden:

Modul 7.1. (4 UE)

Modul 7.2. (8 UE)

Modul 7.3. (12 UE)

- Bewerbungsmappen-Check
- Erstellen/Optimieren von Lebenslauf und Qualifikationsprofil
- Bewerbungsanschreiben – individuell und empfängerorientiert
- Vollständige Bewerbungen erstellen und verschicken
- Bewerbung digital

## □ Module 7.4. bis 7.6.: Vorstellungsgespräche und Profilerstellung

Umfang je nach persönlicher Voraussetzung des Kunden:

Modul 7.4. (4 UE)

Modul 7.5. (8 UE)

Modul 7.6. (12 UE)

- Analyse bisheriger Vorstellungsgespräche
- Vorbereitung konkret anstehender Vorstellungsgespräche
- Sammeln und Formulieren der wesentlichen Argumente des Kunden
- Vorbereitung möglicher kritischer Fragen
- Das persönliche Profil in der Jobbörse der Bundesagentur für Arbeit – Möglichkeiten und Funktionalitäten
- Nutzung weiterer Job-Portale und Karriere-Netzwerke

## □ Modul 7.7.: Potenzialanalyse, Profiling, Bewerbungsmanagement (12 UE)

- Analyse der aktuellen beruflichen und persönlichen Situation des Kunden
- Erstellen eines Kompetenzprofils (Berufliche, methodische, persönliche und soziale Kompetenzen)
- Persönliche Stärken
- Selbst- und Fremdeinschätzung
- Motivation und Bereitschaft zu Veränderungen
- Festlegen der individuellen Zielsetzung
- Offene Erörterung von Problemlösungen

## □ Modul 8.1.: Perspektivenwechsel (16 UE)

- Analyse der aktuellen beruflichen und persönlichen Situation des Kunden
- Kompetenzprofil erstellen (Berufliche, methodische, persönliche und soziale Kompetenzen)
- Erarbeiten der persönlichen Potentiale
- Entwickeln neuer Perspektiven
- Ziele formulieren
- Umsetzungsplan entwickeln

## □ Modul 9.1.: Selbstvermarktungsstrategien (4 UE)

- Überblick über den aktuellen regionalen und nationalen Arbeitsmarkt
- Alternative Strategien zur Selbstvermarktung: u.a. Aufbau eines Netzwerks, Flyer, Initiativbewerbungen, Messen und Tagungen, Probearbeit und Praktika, Selbstständigkeit