

Kompetenzzentrum
für die Arbeitswelt 4.0



2020

InnoPark Schweiz AG
Weiterbildung
Kurs- und Programmübersicht

Nützliche Informationen

Anmeldung/Kontakt

E-Mail: weiterbildung@innopark.ch

Tel: +41 (0)52 260 59 53

Unterrichtszeiten

09:00 bis 12:00 und 13:00 bis 17:00 Uhr

Ort der Weiterbildung Deutschschweiz

InnoPark Schweiz AG

Airgate-Gebäude, 8. Stock

Thurgauerstrasse 40

CH-8050 Zürich-Oerlikon

Anreise

Zu Fuss: Ab Bahnhof Oerlikon (Ostseite) der Binzmühlestrasse ca. 300 m folgen. Links in die Thurgauerstrasse einbiegen.

Mit Tram/Bus: Ab Bahnhof Oerlikon bis Leutschenbach: Tram 11 Richtung Auzelg (3 Stationen). Ab Bahnhof Oerlikon Ost bis Leutschenbach: Tram 10 Richtung Flughafen; alternativ Bus Nr. 787 Richtung Brüttsellen Ob. Wangenstr.; alternativ Bus Nr. 781 Richtung Glattbrugg Giebeleichstrasse (je 1 Station). Ab Zürich-Flughafen Tram 10 Richtung Zürich Bahnhofplatz/HB (11 Minuten Fahrzeit).

Mit dem Auto: Parkhaus mit Zufahrt via Hagenholzstrasse / Leutschenbachstrasse 45. Sie können im 1. UG der Tiefgarage parkieren (ca. CHF 2.00/h). Ansonsten Parkplatz Eisfeld (CHF 0.50/h; Achtung: früh voll besetzt).

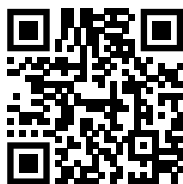


Nützliche Informationen

QR-Code zur Webseite

Scannen Sie den QR-Code mit einer QR-App für Ihr Smartphone und gelangen Sie direkt zum Kursprogramm:

www.innopark.ch/academy



Das Airgate-Gebäude



Herzlich willkommen

Wir freuen uns, Ihnen unser überarbeitetes Kursangebot 2020 überreichen zu dürfen. Neu testen wir ab nächstem Jahr den Blended-Learning-Ansatz: eine Mischung aus Onlinekursen mit einer stärkeren Anwendungsorientierung in den Präsenzveranstaltungen. Somit profitieren die Teilnehmenden von einem breiteren Angebot mit Transferbezug. Laufend setzen wir neue Kurse um. Wir empfehlen Ihnen deshalb, unsere Homepage regelmässig zu konsultieren. Dort sehen Sie die neuesten Kurse.

Das InnoPark-Programm ermöglicht qualifizierten Fach- und Führungskräften die Kompetenzerweiterung mit den Schwerpunkten Arbeitsmarktfähigkeit und Projektmanagement. Die Teilnehmenden erarbeiten ihre Zukunftsperspektiven und setzen die Resultate daraus in ein persönliches Businessmodell um. Ihre (Neu-)Positionierung im Arbeitsmarkt gehen sie strukturiert mit den Methoden des Projektmanagements an. Das Weiterbildungsprogramm von InnoPark unterstützt diesen Ablauf modular. Insbesondere werden auch die Selbst- und Sozialkompetenzen gestärkt – die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Projektdurchführung.

Wir freuen uns, dass wir auch 2020 viele Teilnehmende unterstützen können, neue Chancen auf dem Arbeitsmarkt wahrzunehmen. Für weiterführende Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Marc-Etienne Gartmann

*Gesamtleiter Weiterbildung /
stv. Geschäftsführer*

Liliana Gakidis

Administration Weiterbildung

Inhaltsverzeichnis

Projektmanagement	6
Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch)	7
Prüfungsvorbereitung Zertifikat IPMA, Level D (Deutsch)	8
Project Management: Basics (English)	9
Preparation to Certification IPMA, Level D (English)	10
Sozial- und Selbstkompetenz	11
Teamentwicklung/Teamführung	12
Konfliktmanagement	13
Persönlicher Erfolg durch Charisma	14
Fit in der Arbeitswelt	15
Laufbahn-Portfolio	16
Employability Consulting/Laufbahn-Coaching	17
Selbsta Ausdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess	18
Interaktion im persönlichen Business-Modell	19
Erfolgreich verhandeln	20
Erfolgreich mit LinkedIn	21
Unternehmerisches Handeln	22
Selbstmarketing – der Weg zur Erfolgsmarke «ICH»	23
Innovation, Businessplan und Finanzen	24
Führung kompakt	25
Präsentieren – überzeugen – faszinieren!	26
Workshops in den Zentren	27
Weitere Programmbestandteile	39
Welcome Day	40
ERFA-Tag	40
Mobile Learning	41
Externes Coaching	41
Last Minute	41
Kurs- und Fokusangebot 2020	42
InnoPark-Zentren schweizweit	43

■ Projektmanagement

- Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch)
- Prüfungsvorbereitung Zertifikat IPMA, Level D (Deutsch)
- Project Management: Basics (English)
- Preparation to Certification IPMA, Level D (English)



Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch)

Kursziele

In einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Selbststudium/Lehrgespräch und Gruppenarbeiten lernen die Teilnehmenden die zwei prägenden Kompetenzen eines Projektmanagers kennen: Wissens- und Methodenkompetenz. Sie verstehen die unterschiedlichen Projektmanagementthemen und können Zusammenhänge nachvollziehen. Die Themen orientieren sich an der IPMA Competence Baseline (Swiss ICB4). Die Teilnehmenden können das erlernte Wissen zur Aufgabenlösung in der Praxis anwenden. Die Handlungskompetenz wird durch Beispiele veranschaulicht, die aus der Erfahrung der Kursteilnehmenden kommen. Das Seminar hat dadurch einen praxisorientierten Charakter. So wird ein unmittelbarer Theorie-Praxis-Transfer gewährleistet und die Handlungsfähigkeit geübt.

Gegen Ende des Kurses erfolgt eine Probe-Abschlussprüfung. Diese orientiert sich an der internationalen IPMA-Zertifizierung. Die Teilnehmenden erfahren dadurch, wo sie bezüglich Zertifizierungsreife und -level stehen. In einem Auswertungsgespräch erhalten die Teilnehmenden Tipps und Verbesserungshinweise. Mit entsprechenden Vorkenntnissen können auch IPMA Level B oder C angestrebt werden. Der Dozent berät Sie gerne.

Kursinhalte

- Einführung in das Projektmanagement
- Methoden der Problemlösung
- Stakeholder und ihr Einfluss auf Projekte
- Projektinitialisierung und Projektorganisation
- Projektplanung und Projektcontrolling
- Projektmarketing und Risikomanagement
- Führung und Projektabschluss

Dauer:	5 Tage, gesamt 40 Lektionen sowie Hausaufgaben, die durch die Kursleitung begleitet werden
Literatur/Material:	Lehrmittel AGORA: Kompetenzorientiertes Management in Projekten. Ein kompakter Überblick
Dozenten:	Gennaro Quagliarelli, Senior Projektmanager und Coach Luis Perez Uvalle, Trainer und Coach

Prüfungsvorbereitung Zertifikat IPMA, Level D (Deutsch)

Kursziele

Mit dieser fundierten Prüfungsvorbereitung erlangen die Teilnehmenden ausreichende Sicherheit, um die nachfolgende IPMA-Zertifizierung auf Level D «Certified Project Management Associate» (IPMA Level D®) erfolgreich zu bestehen.

Die Teilnehmenden haben die für den Level D besonders prüfungsrelevanten Inhalte der IPMA Competence Baseline (Swiss ICB4) wiederholt. Sie lösen prüfungähnliche Übungsaufgaben und Fragen sowohl zur Grundlagen- und Methoden- als auch zur Sozialkompetenz und reflektieren die Lösungen. Die Teilnehmenden identifizieren eigene Wissenslücken und schliessen diese. Sie kennen die Anforderungen an die schriftliche Prüfung (Level D) und sind auf deren Erfüllung vorbereitet (Reduktion von Unsicherheit und Prüfungsangst).

Kursinhalte

- In einem Intensivdurchgang wird das Grundlagenwissen behandelt. Fragen oder Unklarheiten zu den prüfungsrelevanten Wissenskompetenzen werden mit den Teilnehmenden diskutiert, vertieft und geklärt.
- Simulation der Prüfungssituation: Die Teilnehmenden beantworten vergleichbare IPMA-Prüfungsfragen. Dabei erfahren sie, wie die Prüfungsfragen gestellt sein könnten und worauf es bei der Beantwortung ankommt.

Anforderungen:	Die vorangegangene, abgeschlossene Teilnahme am Grundkurs Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch) bei InnoPark Schweiz AG
Dauer:	2 Tage, gesamt 16 Lektionen sowie Hausaufgaben, die durch die Kursleitung begleitet werden
Literatur/Material:	Literaturliste zu den Zertifizierungen IPMA®, zu finden unter www.vzpm.ch
Dozenten:	Gennaro Quagliarielli, Senior Projektmanager und Coach Luis Perez Uvalle, Trainer und Coach

Project Management: Basics (English)

Course objectives

In an orchestrated change between self-study and teaching lessons as well as group work, participants learn the two formative competences of a Project Manager.

Knowledge competence: participants understand the various project management topics and are able to comprehend and explain correlations. The topics are based on the IPMA Competence Baseline (Swiss ICB4).

Acting competence: participants are able to apply the knowledge acquired to solve problems in practice. Acting competence will be obtained by processing of a case study which is discussed and carried out during the days of attendance. The course is targeted towards a practice-oriented character and will guarantee a direct theory-practice transfer in order to exercise activity orientation.

The training will be finished by a final test and orientates itself at the international IPMA certification. In this way, participants learn where they stand regarding certification maturity and certification level. In an individual conversation with the course instructor, they receive improvement remarks as well as reference points to develop potential capacity.

With appropriate previous knowledge and qualifications, IPMA level B or C can also be obtained. The course instructor will remain at your disposal for further information.

Course contents

- Introduction into Project Management (Basics)
- Methods of problem solution
- Stakeholders and their influence on projects
- Project initialisation and project organisation
- Project planning and project controlling
- Project marketing and project completion
- Risk management and project leadership
- Final test and personal feedback by the course instructor

Duration: 5 days, totally 40 lessons

Literature/Material: AGORA teaching material: Managing of Projects – a competence oriented approach. A compact overview.

Course instructor: Gennaro Quagliarelli, Senior Project Manager and Coach

Preparation to Certification IPMA, Level D (English)

Course objectives

Based on the offered, well-founded and dedicated examination preparation, the participants gain sufficient understanding to pass successfully the subsequent IPMA Level D® (Certified Project Management Associate) certification.

Participants prepare themselves in accordance with the Level D test-relevant contents of the IPMA Competence Baseline (Swiss ICB4).

They solve similar examination exercises and questions, the basics and method competence as well as social skills and have reflected the solutions.

Participants are able to identify and close their knowledge gaps.

Course contents

- The basic knowledge is elaborated in detail. Questions regarding the relevant knowledge competences will be discussed as well as deepened and clarified.
- Participants reply to similar questions as featured in IPMA Level D examinations. They learn how the test questions are asked and what is important in answering. Participants know the demands for the written examination (Level D) and are prepared for their fulfilment (reduction of uncertainty and examination anxiety).

Demands: Participants have finished the previous course Project Management: Basics (English) at InnoPark Switzerland Ltd.

Course duration: 2 days, totally 16 lessons

Literature/Material: See literature recommendations for IPMA® certification at www.vzpm.ch

Course instructor: Gennaro Quagliarelli, Senior Project Manager and Coach

Sozial- und Selbstkompetenz

- Teamentwicklung/Teamführung
- Konfliktmanagement
- Persönlicher Erfolg durch Charisma



Teamentwicklung/Teamführung

Kursziele

Die Teilnehmenden lernen, wie sich Teams bilden, was sie zusammenhält und wieder auseinanderbringt. Sie wissen um ihren Beitrag in der Motivation von Teammitgliedern. Sie formulieren die Anforderung an Führungskräfte und reflektieren ihr eigenes Potenzial.

Die Teilnehmenden kennen die Anforderungen an moderne Führungsmethoden-Kompetenzen und setzen sich mit der eigenen Führungspersönlichkeit auseinander. Sie initiieren Gruppensitzungen und Teamprozesse.

Kursinhalte

- Regeln und Normen für die Zusammenarbeit in Teams
- «Code of Conduct» – Regeln der Kommunikation/Feedback
- Die Gruppe/das Team: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- Wann sind Gruppen sinnvoll? Wo braucht es Teams?
- Teambildung und Teamentwicklung
- Die Phasen der Teamentwicklung (Forming, Storming, Norming, Performing)
- Ist Motivation Chefsache? Was motiviert Menschen? Wie motiviert man?
- Führen und methodische Kompetenzen
- Pflichtenheft: Anforderung an Führungskräfte von heute
- Die Rollen einer Führungskraft
- ICH bin OK, DU bist OK – oder nicht? (Transaktionsanalyse nach Berne)
- Die Führungsstile, ihre Handhabung, Vorteile versus Nachteile, Anforderungen
- Türöffner oder -schliesser bei Konflikt- und Projekt-Sitzungen und -Gesprächen

Anforderungen: Transaktionsanalyse gemäss separatem Auftrag auf den 2. Tag vorbereiten, Zeitaufwand ca. 30 Minuten

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Buch: Menschenkenntnis auf einen Blick, Frank Scheelen, mvg verlag, Handouts

Dozent: Rudolf P. Bieler, MAS FHNW in General Management

Konfliktmanagement

Kursziele

Sensibilisierung

Die Teilnehmenden setzen sich mit der eigenen Wahrnehmung von Konflikten auseinander und erkennen frühzeitig die Merkmale, die einem Konflikt zu Grunde liegen. Sie reflektieren Erlebnisse und Erfahrungen mit Konflikten. Sie erkennen eigene und fremde Rollen in Konflikten und skizzieren Möglichkeiten für einen Ausstieg.

Konfliktprävention

Die Teilnehmenden können einen Konflikt anhand der Eskalationsstufen analysieren und die unterschiedlichen Phasen und Schritte erklären. Sie kennen unterschiedliche Konflikttypen und wissen, wie mit diesen konstruktiv umgegangen werden kann. Sie bereiten ein Konfliktgespräch professionell vor.

Steuern und lösen von Konflikten

Die Teilnehmenden können nachhaltige Lösungen von Scheinlösungen unterscheiden. Sie können Konflikte anhand des Modells von Marshall Rosenberg lösen. Sie untersuchen ihr eigenes Wertesystem und können emotionale Ereignisse verbalisieren.

Kursinhalte

- Definition, Arten und Erscheinungsformen von Konflikten
- Wahrnehmen und «Verletzungsgefahr»
- Das Drama-Dreieck und Ausstieg aus dem Drama-Dreieck
- Eskalationsstufen nach Friedrich Glasl
- Meine eigene Konfliktgeschichte: Welcher Konflikttyp bin ich?
- Wertesysteme – und wie diese Konflikte steuern
- Hierarchien persönlicher Wertevorstellungen
- GFK (gewaltfreie Kommunikation) und üben, üben, üben ...

Dauer: 3 Tage, gesamt 24 Lektionen

Literatur/Material: Buch: Konfliktmanagement, diverse Autoren, Compendio Bildungsmedien, Handouts

Dozentin: Gabriele Kaspar, Psychologin und NLP-Trainerin

Persönlicher Erfolg durch Charisma

Anziehungskraft gewinnt – Ausstrahlung verkauft

Würden Sie zu Ihrem runden Geburtstag in ein Restaurant gehen, welches Ihnen von aussen schon nicht gefällt? Die kulinarischen Höhenflüge in diesem Restaurant bleiben Ihnen verborgen, weil der erste Eindruck des Restaurants Sie davon abhält.

Wie schade, wenn Ihre Dialogpartner Sie und Ihre starken Seiten nicht kennen lernen wollen, weil Ihre Wirkung und Ihre Ausstrahlung keine Lust machen, mehr über Sie zu erfahren.

Übersicht

Jeder kann an seiner Wirkung auf andere arbeiten – an seiner Stimme, Körpersprache, Gestik und Mimik. Durch kleine Tricks können wir unsere Wirkung auf andere verbessern. Das heisst nicht, dass wir uns verbiegen müssen. Es geht vielmehr darum, die eigenen Stärken zu erkennen und sich bewusst zu machen, wie man auf seine Umwelt wirkt und wie sich diese Wirkung mit nur wenigen Kniffen verbessern lässt.

Kursziele

- Die Bedeutung von Charisma und die Instrumente in der Anwendung erkennen.
- Die eigene Wahrnehmung schärfen. Die persönliche Wirkung stärken. Menschen gewinnen – denn Wahrnehmung ist Wirklichkeit.
- Wie Sie die Macht der Sprache nutzen können, um garantiert eine gute Resonanz zu erzielen.
- Die Macht der Gedanken und deren Einfluss auf die persönliche Wirkung (Körpersprache, Stimme und Wortwahl) und wie Sie Handlungsmöglichkeiten für die täglichen Interaktionen trainieren und anwenden können.

Kursinhalte

- «Anders ist Anders» – die Brücke zum Gesprächspartner aktiv bauen
- Was ist Charisma? Wenn man weiss, was es ist, wie kann man es entwickeln?
- Die 4 Frequenzbereiche der persönlichen Wirkung und Wahrnehmung
- Wie unsere Haltung und unsere Gedanken die Kommunikation beeinflussen
- Was Menschen motiviert und wie sich die Motive auf die Kommunikation auswirken können

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Handouts

Dozent: Werner Bruch, Experte für Persönlichkeit, Motivation und Verhalten

Fit in der Arbeitswelt

- Laufbahn-Portfolio
- Employability Consulting/Laufbahn-Coaching
- Selbsta Ausdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess
- Interaktion im persönlichen Business-Modell
- Erfolgreich verhandeln
- Erfolgreich mit LinkedIn



Laufbahn-Portfolio

Online-Standortbestimmung für Berufstätige von Reinhard Schmid, S&B Institut

Kursziele

- Mit E-Learning, Workshops und persönlicher Beratung zur erfolgreichen Neuorientierung und Stellensuche.
- Mit dem webbasierten Laufbahn-Portfolio führen motivierte Teilnehmende im Selbststudium eine ausführliche Situationsanalyse durch. Über 6 Online-Stationen und 2 ganztägige Workshops werden sie zu einem authentischen Auftritt im Arbeitsmarkt geführt.
- Die Teilnehmenden bestimmen ihre Ausgangslage, schätzen ihre Schlüsselkompetenzen ein und erarbeiten ihr persönliches Stärkenprofil. Zudem erweitern sie ihre Zukunftsperspektiven und entwickeln eine zielführende Strategie für eine erfolgreiche Integration im Arbeitsmarkt oder eine entsprechende Neuorientierung.

Kursinhalte

1. Meine Situation: Einstieg in die persönliche und berufliche Standortbestimmung, Erstellung und Auswertung des persönlichen Situationsdiagramms sowie des Energie- und Zeithaushalts
 2. Meine Laufbahn: Erstellung und Auswertung von Persönlichkeits- und Berufspass, Lebensfächer und Erarbeitung eines persönlichen Leistungsausweises
 3. Meine Kompetenzen: Erarbeiten und Auswertung der persönlichen Schlüsselkompetenzen und Erstellung eines Stärkenprofils
 4. Meine Perspektiven: Analyse von Träumen und Visionen, persönlicher Lebensphilosophie und Berufshitparade, Gespräche mit Berufsleuten
 5. Meine Employability: «Arbeitsmarktfähigkeit» – ein Gebot der heutigen Zeit, Erstellung eines persönlichen Kurzporträts sowie Employability Checks und dessen Auswertung
 6. Meine Strategie: Definition von Zielen, Ausarbeitung eines kurz-, mittel- und langfristigen Aktionsplans.
- Zu den Inhalten von Kapitel 1 bis 3 und 4 bis 6 gibt es je einen ganztägigen Workshop mit Einzel- und Gruppenarbeiten zur Reflektion und Verarbeitung des Inhalts
 - Anschliessend: 1 bis 2 Einzelgespräche zur Vertiefung der Inhalte und Ausarbeitung einer persönlichen Bewerbungsstrategie (siehe Employability Consulting/Laufbahn Coaching)

Anforderungen:	Die Teilnehmenden sind bereit, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen, ihre bisherigen Strategien kritisch zu hinterfragen und neue zuzulassen
Vorbereitung:	Detaillierte Vorstellung am Welcome Day mit Abgabe der Unterlagen (Arbeitsheft, Ringbuch mit Kapitelregister) sowie eines Freischaltcodes für den Online-Zugang während eines Jahres
Dauer:	0.5 Tage (anschliessend an den Welcome Day), plus 2 Tage, gesamt 20 Lektionen
Dozent/Coach:	Roland Niklaus, Employability Consultant und Laufbahn-Coach Externe Coaches/Mitarbeiter vom S&B Institut nach Bedarf

Employability Consulting/Laufbahn-Coaching

Coachingziele

- Im Einzelgespräch reflektieren die Teilnehmenden den Inhalt des Laufbahn-Portfolios sowie das erarbeitete Kurzportrait. Sie erkennen ihre Wirkung in der Arbeitswelt mit ihren Bewerbungsunterlagen wie auch mit ihrem persönlichen Auftritt.
- Sie reflektieren ihre Zielmärkte sowie die eigene Bewerbungsstrategie und erarbeiten einen zielgerichteten Aktionsplan zur Stellensuche und zur Verbesserung der Employability.
- Die Teilnehmenden verbessern ihre persönliche Arbeitsfähigkeit und erhöhen die Bewerbungsperformance.

Coachinginhalte

- Reflektion vom persönlichen Output aus dem Laufbahn-Portfolio (Situationsdiagramm, Leistungsausweis, Stärkenprofil, Berufshitparade und Kurzportrait usw.)
- Analyse der Bewerbungsunterlagen und der beruflichen Ausrichtung
- Die eigene Wirkung anhand einer Kurzpräsentation für eine potenzielle Stelle analysieren und mögliche und nötige Veränderungen erarbeiten. Ev. mit Videoanalyse
- Die veranlassten Veränderungen analysieren und weitere Möglichkeiten aufgrund der Kompetenz- und Zielmarktanalyse erarbeiten
- Ableiten einer sinnvollen Bewerbungsstrategie sowohl für den offenen, als auch für den verdeckten Arbeitsmarkt mit Aktionsplan zur zielgerichteten Stellensuche und Verbesserung der längerfristigen Arbeitsmarktfähigkeit
- Bei Bedarf: Fortschritte und Schwierigkeiten im Bewerbungsprozess besprechen

Anforderungen: Laufbahn-Portfolio durchgearbeitet und die beiden Kurstage besucht, offen sein für ein konstruktives Feedback

Vorbereitung: Laufbahn-Portfolio-Unterlagen mitnehmen sowie eine kurze Vorbereitung gemäss Instruktion und Auftragsblatt, welches den Teilnehmenden im Vorfeld per E-Mail zugesandt wird

Dauer: 2 Sitzungen, jeweils ca. 1,5 bis 2 Stunden

Dozent/Coach: Roland Niklaus, Employability Consultant und Laufbahn-Coach

Selbsta Ausdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess

Kursziele

- Stärkung von eigenem Ausdruck und Wirkung im Vorstellungsgespräch
- Abgleich und in Einklang bringen von Eigen- und Fremdbild
- Erkennen der Einflussfaktoren und Stolpersteine in der eigenen Kommunikation
- Verbessern der eigenen Stellenbewerbungen durch richtige Interpretation und Ansprache

Kursinhalte

- Motivationsschreiben als kommunikativer Zugang zum Vorstellungsgespräch
- Verbesserung der eigenen Wirkung im schriftlichen und mündlichen Selbsta Ausdruck
- Strukturierung des eigenen Vorstellungsgesprächs
- Präsentation der eigenen stellenbezogenen Stärken im Vorstellungsgespräch
- Minderung der eigenen Schwächen im Vorstellungsgespräch
- Kommunikation und Verhaltensmuster in der täglichen Arbeit am Arbeitsplatz
- Interviewtraining durch persönliches Assessment

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Schriftliche Teilnehmersdokumentation

Dozent: Matthias Westhäusser, PPM Coaching und Qualitätsleiter

Interaktion im persönlichen Business-Modell

Kursziele

- Die Teilnehmenden können das Konzept des persönlichen Business-Modells für ihre Standortbestimmung nutzen und anwenden.
- Sie sind in der Lage, die eigene Person im Arbeitsmarkt zu erkennen und erfolgreich in den Bewerbungsprozess einzubringen.
- Sie erarbeiten ihre eigene funktionierende Identitätskarte für eine zielgerichtete und erfolgreiche Stellenfindung.
- Sie erkennen und verstehen Einflussfaktoren der eigenen Kommunikationswahrnehmung.
- Sie können den Deckungsgrad ihres Profils mit dem für sie möglichen Zielstellenmarkt für sich und andere analysieren und umsetzen.

Kursinhalte

- Einflussfaktoren der eigenen Kommunikationswahrnehmung
- Ansätze zur Zielfindung durch Schlüsselinteraktion
- Erarbeitung des persönlichen Business-Modells
- Das Business Model U als Schlüssel zum Erfolg
- Kommunikationsfilter und -formen
- Lineare Kommunikation und deren Problematik

Anforderungen:	Teilnahme am Kurs «Laufbahn-Portfolio»
Dauer:	2 Mal 0.5 Tage, gesamt 8 Lektionen
Literatur/Material:	Business Model U/Dokumentation
Dozent:	Matthias Westhüssler, PPM Coaching und Qualitätsleiter

Erfolgreich verhandeln

Kursziele

Die Teilnehmenden reflektieren ihren eigenen Verhandlungsstil. Sie lernen diverse Verhandlungskonzepte kennen, wenden diese in konkreten Verhandlungsfällen an, wie z. B. in Lohnverhandlungen, und reflektieren diese kritisch. Die Teilnehmenden können unterschiedliche Interessen sach- und personengerecht verhandeln.

Sie unterscheiden Strategie und taktisches Verhalten und erkennen die unmittelbare Bedeutung ihrer inneren Einstellung auf den Erfolg einer Verhandlung.

Die Teilnehmenden kennen die unterschiedliche Wirkung von Körpersprache und Sprache und können diese nutzen.

Sie kennen kommunikative Dos und Don'ts.

Die Teilnehmenden können jegliche Art von Verhandlungen systematisch und professionell vorbereiten.

Kursinhalte

- 3 Strategien zur Verhandlungsführung
- Bedeutung der «Win-Win»-Strategie
- Hart in der Sache und weich zu den Menschen
- Interesse versus Position
- Objektive Kriterien
- BATNA («Best Alternative To a Negotiated Agreement» -beste Alternative zu einer ausgehandelten Übereinkunft)
- Gezielte Vorbereitung einer Verhandlung
- Mit Fragen die Verhandlungen steuern
- Körpersprache strategisch einsetzen/Spiel mit Status
- Tipps und Tricks
- Macht und «Ohn-Macht» (ohne Macht) in der Verhandlung regulieren

Dauer: 3 Tage, gesamt 24 Lektionen

Literatur/Material: Buch: Verhandeln – Hart, aber fair, Gabriele Kaspar, Europaverlag, Handouts, Übungen

Dozentin: Gabriele Kaspar, Psychologin und NLP-Trainerin

Erfolgreich mit LinkedIn

Sie sind bereits auf LinkedIn unterwegs oder möchten Ihre Aktivitäten dort ausbauen? LinkedIn ist mit 2.8 Millionen Nutzerinnen und Nutzern zum grössten geschäftlichen Netzwerk der Schweiz angewachsen. Sich auf dieser Plattform zu bewegen, ist also im Businesskontext heute praktisch ein Muss.

Aber LinkedIn ist mehr als nur eine Stellenplattform. Unternehmen präsentieren sich hier mit ihren Dienstleistungen, Produkten und Geschichten; Kontakte zu Mitarbeitenden lassen sich ermitteln. Somit ist es eine grossartige Plattform für geschäftliche Recherchen. Damit nicht genug: LinkedIn ist auch in der Wissensvermittlung tätig. Damit wird es zu einem wichtigen Werkzeug für die Fitness in der Arbeitswelt.

Kursziele

- Wie Social Media für Firmen und Stellensuchende funktioniert
- Wie Sie mehr aus Ihrem LinkedIn-Profil herausholen können
- Wie Sie klassische Fehler vermeiden
- Wie Sie auf sich aufmerksam machen
- Wie Sie richtig netzwerken

Kursinhalte

- Die neue digitale Realität: Was bedeutet sie für Stellensuchende?
- Wie wird mein Profil sichtbar? Tipps und Tricks
- Wie mache ich Rekrutierer und Firmen auf mich aufmerksam?
- Wie funktioniert die «aktive Suche» für Stellensuchende?
- Wie kann ich richtig netzwerken und mein Netzwerk für mich sprechen lassen?
- Welche Dos und Don'ts gibt es, die ich unbedingt beachten muss?

Anforderungen: Sie haben bereits ein LinkedIn-Profil, welches Sie im Kurs bearbeiten.

Vorbereitung: Online-Kurs «Ein LinkedIn-Profil anlegen»
<https://www.linkedin.com/learning/werbung-auf-linkedin/ihr-linkedin-profil-einrichten>
 absolvieren (Dauer 1 Stunde – wird vorausgesetzt)

Dauer: 1 Tag, gesamt 8 Lektionen

Literatur/Material: E-Book «LinkedIn richtig einsetzen und nutzen»

Dozent: Roger Basler, Betriebsökonom FH, CAS Innovationsmanagement

Unternehmerisches Handeln

- Selbstmarketing – der Weg zur Erfolgsmarke «ICH»
- Innovation, Businessplan und Finanzen
- Führung kompakt
- Präsentieren – überzeugen – faszinieren!



Selbstmarketing – der Weg zur Erfolgsmarke «ICH»

Kursziele

Ein erfolgreiches Selbstmarketing-Konzept dient dazu, die eigenen Kompetenzen bei der richtigen Zielgruppe, im Arbeitsmarkt, eindrücklich zu präsentieren und zu verbreiten. Aufbauend auf dem Laufbahn-Portfolio und dem persönlichen Business-Modell gilt es, die SWOT-Analyse zum eigenen Profil zu vertiefen sowie die Stärken auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes auszurichten. Mit der passenden Selbstvermarktungs-Strategie bauen die Teilnehmenden das zum Profil passende Image auf. Sie sind in der Lage, ihr berufliches Alleinstellungsmerkmal im offenen wie im verdeckten Arbeitsmarkt bekannt zu machen. Sie überzeugen durch gelungene Auftritte mit der persönlichen Marke «ICH».

Kursinhalte

- Grundlagen und Aufgaben des Selbstmarketings
- Inhalte eines Marketingkonzeptes
- Marktteilnehmer, Marktsystem und Einflussfaktoren
- USP, SWOT-Analyse und -Matrix
- Marketingstrategien und Marketinginstrumente
- Social Media Marketing, Web 2.0
- Gruppenaufgaben, z.B. Erstellung Marktsystem, SWOT-Matrix

Anforderungen:	Laufbahn-Portfolio und das persönliche Business-Modell sind erarbeitet, die Unterlagen sind in den Kurs mitzunehmen und werden dort weiterentwickelt
Dauer:	2 Tage, 16 Lektionen
Literatur:	Siehe Anforderungen, ein E-Learning-Modul zu Marketing-Grundlagen wird über die InnoPark-Webseite kommuniziert
Dozent:	Remco Kooijmans, diplomierter Marketingleiter

Innovation, Businessplan und Finanzen

Kursziele

Dieser Kurs hilft den Teilnehmenden, ihr Projekt in einen Businessplan zu überführen, sowie das eigene Projekt innovativ zu leiten, Veränderungen und Risiken zu erkennen und zu managen.

Es wird gezeigt, dass das Management von Innovationen situativ angepasst werden muss. Ebenso müssen Chancen und Risiken ganzheitlich erfasst und immer wieder neu bewertet werden. Flexible und agile Organisationsformen, klare Prozesse und unternehmerisches Handeln ermöglichen ein nachhaltiges Wachstum durch Innovation.

Kursinhalte

- Die Teilnehmenden kennen adäquate Werkzeuge sowie deren Bedeutung und können diese im Innovations- und Risikomanagement einordnen
- Sie kennen ausgewählte Werkzeuge des Risikomanagements und wenden die einzelnen Schritte dieses Wissens am eigenen Projekt an
- Die Teilnehmenden wenden den Innovationsmanagement-Prozess in der Praxis an
- Sie verstehen die Grundlagen und Verbindungen zum Thema Businessplan und wenden dieses Wissen ebenfalls direkt in einem Projekt an
- Die Teilnehmenden erlernen, wie sie einen Businessplan strukturieren

Anforderungen: Die Teilnehmenden verfügen über theoretische sowie praktische Erfahrungen in der Projektarbeit und haben den Kurs «Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch)» bei InnoPark Schweiz AG absolviert. Alle Teilnehmenden haben bereits eine Projektidee, welche sie im Kurs bearbeiten möchten

Dauer: 2 Tage Innovations- und Risikomanagement, gesamt 16 Lektionen
2 Tage Businessplan, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Handouts, Link für den Download der Unterlagen

Dozent: Roger Basler, Betriebsökonom FH, CAS Innovationsmanagement

Führung kompakt

Führen heisst – Werkzeuge beherrschen! Der praxisorientierte Workshop vermittelt ein Grundverständnis des persönlichen Führungsstils. Dies ermöglicht die stimmige Anwendung der Führungsinstrumente und die Weiterentwicklung der eigenen Gestaltungskraft im Führungsalltag.

Kursziele

Die Teilnehmenden:

- werden sich ihrer Rolle als Führungskraft bewusst und erkennen den Zusammenhang zur Führungsverantwortung.
- erarbeiten die wichtigsten Führungswerkzeuge als Grundlage im Leadership in Ziel, Struktur, Form,
- erkennen den Zusammenhang der Werkzeuge und wenden diese situativ an.
- analysieren und reflektieren ihren eigenen Führungsstil und lernen, diesen an unterschiedliche Situationen anzupassen.
- entwickeln und trainieren Methoden, um das persönliche Entwicklungspotenzial ihrer Mitarbeiter zu erkennen und effektiv zu nutzen.

Kursinhalte

Die Rolle als Führungskraft:

- Führung ist nicht gleich Führung: Management versus Leadership
- Der eigene Führungsstil
- Die Handlungsfelder einer Führungskraft
- Anspruch meines Mitarbeiters an meine Führung

Die Führungswerkzeuge als Grundlage der Führung:

- Lob als Führungsinstrument
- Das Kritikgespräch mit dem Ziel der Verhaltensänderung
- Das fachliche Coaching zur Vermittlung von Fachwissen, Kurskorrektur
- Das persönliche Coaching zur Kommunikations- und Beziehungspflege

Anforderungen: Erste Führungserfahrungen im Alltag

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Handout

Dozentin: Sigrid Baierlein, MBA

Präsentieren – überzeugen – faszinieren!

Kursziele

Die Teilnehmenden erarbeiten Möglichkeiten, wie sie mit ihrer Präsentation informieren, überzeugen und faszinieren. Sie verstehen es, ihre Ideen und ihre Konzepte noch erfolgreicher zu präsentieren durch:

- überzeugende Präsenz
- professionelles Auftreten
- fesselnde Rhetorik
- klare Argumentation.

Kursinhalte

- Aufmerksamkeit der Zuhörer gewinnen und Interesse wecken
- Überzeugend und strukturiert argumentieren
- Körpersprache – mit Ausstrahlung zum Erfolg
- Dramaturgische Elemente und Spannungsbogen einer Präsentation
- Humor in der Präsentation
- Tipps und Tricks beim Einsatz des Beamers, PowerPoint, Flipchart, Pinnwand usw.

Vorbereitung: Vorgängiges Handout-Studium

Dauer: 1 Tag, gesamt 8 Lektionen

Literatur/Material: Handout

Dozentin: Sigrid Baierlein, MBA

Workshops in den Zentren

- Inerare-Analyse
- Motivationsschreiben
- CV-Gestaltung
- CV-Fotoshooting
- Matchingsysteme und mein CV
- Vorstellungsgespräche üben
- Kritische HR-Fragen
- Elevator Pitch
- Salärverhandlungen
- Aktiv netzwerken
- Initiativbewerbung



Workshop Inserate-Analyse

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- können Stelleninserate richtig analysieren und interpretieren.
- können die «Red Points» im Inserat erkennen und für das Bewerbungsschreiben und den CV anwenden: Nach dem Motto – man muss bieten, was der Nachfrager will. Sie können das Bewerbungsschreiben auf diese 3 Punkte fokussieren, sie benennen und erklären, welche Erfahrung sie in den jeweiligen Punkten gesammelt haben.
- wissen die inhaltlichen Regeln zu beachten und folgende Punkte abzudecken: Warum bewerbe ich mich? Worin bin ich «Weltmeister»?

Workshopinhalt

- Analyse des Inserates (EC-Methode/Balthasar-Methode).
- Erkennen der 3 «red points» und prüfen, ob/wie diese im eigenen «Rucksack» vorhanden sind.
- Bewerbung ist eine Werbung.

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Jeder Teilnehmende nimmt 2 bis 3 aktuelle Stelleninserate mit
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierenden, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Motivations schreiben

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- erkennen die Bedeutung des Motivations Schreibens und können wichtige Hinweise zu Form und Inhalt eines überzeugenden Motivations Schreibens vermitteln.
- setzen gezielt Hilfsmittel zur Optimierung des Motivations Schreibens ein, z. B. «No-Gos», AIDA.
- setzen die Keywords aus der Inserate-Analyse in ein perfektes Motivations Schreiben um.
- nutzen den Know-how-Pool im Zentrum.
- erarbeiten Formen der gegenseitigen Unterstützung und probieren sie aus.

Workshopinhalt

- Beurteilung des eigenen Motivations Schreibens auf Übereinstimmung mit den «Red Points» im Stelleninserat durch andere Teilnehmende.
- Rotation der Motivations Schreiben und Stelleninserate unter den Teilnehmenden.
- Inputs, Feedback und Denkanstöße zum eigenen Motivations Schreiben.

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Alle Teilnehmenden nehmen 1 bis 2 aktuelle Stelleninserate mit den dazugehörigen Motivations Schreiben mit, auf die sie sich bewerben wollen oder beworben haben
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderatoren, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop CV-Gestaltung

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- erkennen die Bedeutung des CVs und vermitteln wichtige Hinweise zu Form und Inhalt eines überzeugenden CVs.
- geben Feedback zu einem generellen CV und zu einem auf ein aktuelles Stelleninserat abgestimmten CV.
- nutzen den Know-how-Pool im Zentrum.
- holen Feedback von anderen Teilnehmenden ein.

Workshopinhalt

- Beurteilung des eigenen CVs auf Übereinstimmung mit den «Red Points» im Stelleninserat durch andere Teilnehmende.
- Rotation der CVs und Stelleninserate unter den Teilnehmenden.
- Inputs, Feedback und Denkanstöße zum eigenen CV.

Anforderungen: Motivation, sich aktiv einzubringen

Dauer: ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum

Informationen: Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung

Vorbereitung: Alle Teilnehmenden nehmen ein interessantes Stelleninserat inklusive zugehörigem CV mit, auf das sie sich bewerben wollen oder beworben haben

Anzahl Teilnehmende: Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderatoren, max. 8

Literatur/Material: Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar
Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop CV-Fotoshooting

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- nutzen die Gelegenheit, um von den anderen Teilnehmenden und deren Erfahrungsschatz und Perspektiven zu lernen.
- teilen ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit anderen.
- kennen die Anforderungen an ein «Business-Foto».
- erhalten professionelle Fotos für den CV.

Workshopinhalt

- Der Profifotograf vermittelt die wichtigsten Inhalte, Dos und Don'ts, Tipps und Tricks für Business-Fotos.
- Jeder Teilnehmende erklärt, für welche Zielstelle/n, bei welcher Firma, in welcher Branche er sich bewirbt und was für ein Outfit (seiner Meinung nach) erwartet wird.
- Das Plenum tauscht sich zum Matching «Zielstelle>Outfit>Haltung» auf dem Foto aus.
- Nach dem Austausch ist dem Fotograf klar, in welcher Pose und vor welchem Hintergrund er die Teilnehmenden fotografiert.

Anforderungen:	Es können nur Teilnehmende berücksichtigt werden, die ein CV-Foto machen lassen wollen und bereit sind, dem Fotografen einen Unkostenbeitrag von CHF 100.00 zu zahlen.
Dauer:	ca. 4 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Workshop findet im Zentrum Olten statt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Jeder Teilnehmende bereitet ein Raster «CV-Fotoshooting» vor, um am Workshop selbst in Kürze die wesentlichen Infos/Fakten zur Zielstelle, zur Firma und zum Outfit zu geben. Jeder Teilnehmende bringt 2 Outfits mit
Anzahl Teilnehmende:	max. 6 bis 7
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Matchingsysteme und mein CV

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- wissen, wie elektronische Vorselektionssysteme von Arbeitgebenden bei der Rekrutierung eingesetzt werden und wie diese bei der Auswahl von Bewerbenden funktionieren.
- wissen, wie sie die Bewerbungsunterlagen im Hinblick auf relevante Schlüsselwörter ihrer Wunschstelle anpassen, um ein besseres Matching zu erreichen.
- erkennen, wie sie ihre Bewerbungseffizienz bei E-Matching-Systemen erhöhen können.

Workshopinhalt

- Wie bin ich erfolgreich auf der Stellensuche?
- Stellensuche: Die Sicht des Personalchefs
- CV-Matching-Systeme (mit Online-Demo)
- Schlüsselwörter im Stelleninserat identifizieren
- Anpassung des CVs zur Verbesserung des Matchings

Anforderungen:	PC- und Internetkenntnisse
Dauer:	ca. 4 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum und den Teilnehmenden, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Auf Zielmarkt ausgerichteten Lebenslauf auf USB-Stick mitnehmen
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderatoren, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Vorstellungsgespräche üben

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- bereiten sich optimal auf ein Vorstellungsgespräch vor und verstehen den Zusammenhang von innerer Haltung und äusserer Wirkung. Sie lernen Fragen bewusst zu stellen, um Wissen und Erkenntnisse in Vorstellungsgesprächen zu gewinnen.
- können bestimmte Themen oder Aspekte eines Gespräches üben. Die Gespräche werden 1:1 geführt. Die restlichen Teilnehmenden sind Beobachter und geben nach dem Gespräch ihr Feedback ab.
- achten bewusst auf folgende Punkte: Begrüssung, Authentizität, Struktur, Klarheit, Aussprache, Körperhaltung, Mimik, Gestik und Verabschiedung. Diese werden geübt.
- klären ab, ob die «Red Points» der Stellenausschreibung vom Bewerber genannt werden, ob der Bewerber Fragen an den Arbeitgeber vorbereitet hat und ob das weitere Vorgehen erfragt wurde.

Workshopinhalt

- Ablauf von Bewerbungsgesprächen üben und Rückmeldung erhalten.
- Beachtung von Feinheiten in Bezug auf Sprache, Mimik, Gestik und Verhalten.
- Das Üben spezieller Situationen in einer geschützten Umgebung.

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Alle Teilnehmenden nehmen 1 bis 2 interessante Stelleninserate mit, auf die sie sich bewerben wollen oder beworben haben
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Kritische HR-Fragen

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- sind mit den kritischen HR-Fragen vertraut und kennen ihre persönliche Reaktion/Antwort darauf.
- erarbeiten mittels Input von anderen Teilnehmenden individuell passende Antworten.
- erhalten neue Impulse und Ideen.

Workshopinhalt

- Behandlung spezifischer Fragen zur Persönlichkeit, zum Lebenslauf, zur Teamfähigkeit, zur Arbeitsweise und zu heutigen sowie zukünftigen Perspektiven.
- Individuell im Voraus ausgewählte Fragen der Teilnehmenden (ca. 7) werden im Plenum präsentiert und diskutiert.
- Videos auf Mobile Learning als Vergleichsmöglichkeit (gute und schlechte Beispiele).

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Die Teilnehmenden erhalten mit der definitiven Workshop-Einladung den Fragenkatalog, wählen 5 bis 7 Fragen aus oder bringen eigene Fragen mit, welche sie behandeln möchten
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Elevator Pitch

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- können ihr Umfeld (Verwandte, Freunde, Kollegen) mit ihrem Elevator Pitch begeistern.
- können ihren Traumjob bildhaft, attraktiv, einfach, verständlich und einprägsam für andere darstellen.
- bleiben – so wie sie sind – nachhaltig im Gedächtnis anderer, weil sie es sympathisch hinüberbringen und damit positive Emotionen wecken.

Workshopinhalt

- Erklärung zur Vorbereitung des Elevator Pitches.
- Kreativität über den Austausch mit anderen Teilnehmenden fördern.
- Eigenen Elevator Pitch erarbeiten und mit anderen Teilnehmenden ausprobieren und einüben.
- Inputs und Feedback von anderen Teilnehmenden erhalten.

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Alle Teilnehmenden wissen, was ein Elevator Pitch ist und haben sich bereits erste Gedanken zu ihrem eigenen gemacht
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Salärverhandlungen

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- erhalten Unterstützung und ein Argumentarium zum Verhalten in einem Vorstellungsgespräch für den Teil Salärverhandlung.
- erhalten Hinweise, wo und wie sie den Salärrahmen für den gewünschten Job herausfinden.
- holen Feedback von anderen Teilnehmenden ein.

Workshopinhalt

- Verschiedene Vorgehensweisen aus verschiedenen Blickwinkeln erhalten
 1. Teil: Grundlagen erarbeiten
 2. Teil: Rollenspiele

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Alle Teilnehmenden kennen das Salärgefüge in der Branche, in der sie sich vornehmlich bewerben
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Aktives Netzwerken

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- sind sich der Wichtigkeit des aktiven Netzwerkens bewusst.
- kennen die wichtigsten Grundregeln beim aktiven Netzwerken (die Dos und Don'ts).
- kennen die wichtigsten Formen und Bereiche des aktiven Netzwerkens.
- erkennen ihre eigene Strategie.
- erkennen, wie sie bestehende Kontakte reaktivieren, erweitern und neue aufbauen können.

Workshopinhalt

- Wo findet aktives Netzwerken statt?
 1. Teil: Grundlagen erarbeiten, wie netzwerke ich im digitalen Zeitalter?
Gruppenarbeit und Kurzpräsentationen
 2. Teil: Plenumsdiskussion, Erarbeitung 10 goldene Regeln

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Die Teilnehmenden machen sich aktiv Gedanken über ihr aktuelles Netzwerk-Verhalten
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Workshop Initiativbewerbung

Workshopziele

Die Teilnehmenden:

- erkennen die Bedeutung und Chancen von Initiativbewerbungen für sich.
- wissen, wie man als Stellensuchender auf sich aufmerksam machen kann und wie man seinen Nutzen für das jeweilige Unternehmen bzw. die Organisation aufzeigen kann.
- wissen, welche Vorbereitung und Nachbereitung es braucht.
- wissen, wie man das Gegenüber für ein Gespräch gewinnen kann.
- haben erste Ideen zur Umsetzung einer Initiativbewerbungsstrategie und einer Initiativbewerbung.

Workshopinhalt

- Welche Unterlagen braucht es für eine Initiativbewerbung?
- Das Kurzprofil
- Telefonkontakt, Kurzvorstellung
- Versand der Bewerbung
- Telefonisch nachfassen
- Nächste Schritte oder Absage

Anforderungen:	Motivation, sich aktiv einzubringen
Dauer:	ca. 3 Stunden, abhängig vom jeweiligen InnoPark-Zentrum
Informationen:	Die Themen werden einzeln oder als Gesamtes behandelt, die Details dazu finden sich in der jeweiligen Einladung
Vorbereitung:	Die Teilnehmenden machen sich aktiv Gedanken über ihren Zielmarkt, ihre Ansprechpartner, ihre Stärken und Kompetenzen
Anzahl Teilnehmende:	Abhängig vom betreffenden InnoPark-Zentrum, je nach räumlichen Möglichkeiten und Anzahl Moderierende, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

Weitere Programm- bestandteile

- Welcome Day
- ERFA-Tag
- Mobile Learning
- Externes Coaching
- Last Minute



Welcome Day

In der Regel am ersten Arbeitstag jeden Monats findet die Begrüssung der neuen Teilnehmenden aus der Deutschschweiz in Zürich-Oerlikon statt. Das Programm von InnoPark Schweiz AG wird im Detail vorgestellt. Hier werden auch Detailinformationen zum Kursbetrieb abgegeben.

Einführung in die Projektarbeit

Während des InnoPark Welcome Days erhalten die Teilnehmenden eine Anleitung zur Projektarbeit. Ziel ist, dass die erlernte Theorie in konkreten, möglichst marktnahen Projekten umgesetzt wird. Auf diese Projekte wird dann im gesamten Weiterbildungsprogramm Bezug genommen. Wir wollen damit einen optimalen Transfer des Erlernten in die Praxis sichern.

Zunächst werden die Eckdaten der Projektarbeit erläutert: Wo und wie werden neue Projektideen gefunden? Wie wird eine Idee zu einem Projektauftrag? Was ist bei der laufenden Projektarbeit zu beachten? Danach werden die laufenden Projekte vorgestellt.

Einführung ins Laufbahn-Portfolio

Die Teilnehmenden erfahren die Ziele, den Zweck und den Inhalt des Laufbahn-Portfolios und wie sich das Seminar gliedert.

ERFA-Tag

Jeden dritten Monat wird ein ERFA-Tag in Zürich-Oerlikon mit allen Teilnehmenden der Deutschschweiz durchgeführt. Hier werden aktuelle Themen behandelt. Externe Referentinnen und Referenten führen am Vormittag die Themen ein: z. B. «Was tun, wenn der Tank leer ist?», «Suchen, finden und gefunden werden», «Schweizer Arbeitsmarkt: Trends und Entwicklungen» oder auch «Idee – Modell – Plan – Finanzierung: Tipps vom Start-up-Förderer». Ein wichtiges Ziel dieses Tages ist die Vernetzung der Teilnehmenden über die Grenzen der regionalen Zentren hinaus. Die Themen aus den Input-Referaten werden in Workshops, World Cafés und Projektessen vertieft.

Die Teilnahme ist für Programmteilnehmende obligatorisch.

Mobile Learning

Im Intranet auf der Homepage von InnoPark Schweiz AG unter www.innopark.ch ist die Plattform «Mobile Learning» eingerichtet.

Diese Wissensplattform enthält viele wertvolle Beiträge zum Thema Stellensuche- und Bewerbungsprozess. Teilnehmende am Gesamtprogramm erhalten einen Zugang über Google Sites.

Externes Coaching

Bei Bedarf kann der jeweilige Zentrums-Manager den Teilnehmenden ein Coaching mit einem professionellen Coach anbieten.

Coaching-Themen:

- Stellensuche: Reflexion der bisherigen Bemühungen beim Stellensuchprozess
- Coaching als Orientierungshilfe (Lebensberatung)

Last Minute

Das Weiterbildungsangebot entwickelt sich laufend weiter. Dadurch soll das Kursprogramm noch zielgerichteter auf die einzelnen Persönlichkeiten ausgerichtet werden.

Motive, Stärken, Identitätsmodell und Zielearbeit jeder und jedes Einzelnen sollen als Grundstein für die Positionierung der Teilnehmenden für eine erfolgreiche Zukunft dienen.

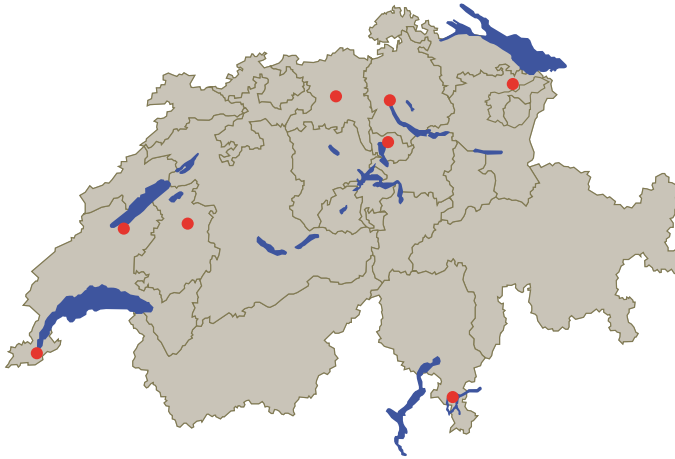
Informationen zu neuen Angeboten sind auf der Homepage von InnoPark Schweiz AG publiziert: www.innopark.ch.

Kurs- und Fokusangebot 2020

Fokus Employability		Fokus Projekt		Ab 3. Monat fakultativ je nach Fokus
Selbstaussdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess Laufbahn-Coaching	2 Tage 2 Sitzungen	Innovation, Businessplan und Finanzen	4 Tage	
Erfolgreich verhandeln		3 Tage		Ab 3. Monat fakultativ je nach Fokus
Konfliktmanagement		3 Tage		
Präsentieren – überzeugen – faszinieren!		1 Tag		
Persönlicher Erfolg durch Charisma		2 Tage		
Prüfungsvorbereitung IPMA Level D		2 Tage		
Selbstmarketing – der Weg zur Erfolgsmarke «ICH»		2 Tage		
Erfolgreich mit LinkedIn		1 Tag		
Projektmanagement				2. Monat obligatorisch
5 Tage				
Welcome Day (inkl. Einführung Projektarbeit und Lauf- bahn-Portfolio)	Laufbahn-Portfolio	Interaktion im persönlichen Business-Modell	Teamentwicklung/ Teamführung	1. Monat obligatorisch
1 Tag	2 Tage	2 x 0.5 Tage	2 Tage	

Hinweis: Die beiden Fokusgruppen dienen primär als Leitlinie für die gewünschte Ausrichtung der Teilnehmenden.

InnoPark-Zentren schweizweit



Der Hauptsitz der InnoPark Schweiz AG befindet sich in Zürich-Oerlikon. Die 8 Regionalzentren garantieren eine gute Erreichbarkeit der voll ausgerüsteten Arbeitsplätze und Sitzungsräume. Die Weiterbildungen auf Deutsch finden in Zürich-Oerlikon, auf Französisch in Yverdon-les-Bains und auf Italienisch in Manno bei Lugano statt.

InnoPark Schweiz AG

Weiterbildung
Thurgauerstrasse 40
CH-8050 Zürich
T +41 (0)52 260 59 53

weiterbildung@innopark.ch

