

Ihr Plus im Business



2019

**InnoPark Schweiz AG**

Weiterbildung

Kurs- und Programmübersicht

## Nützliche Informationen

---

### Anmeldung

---

[weiterbildung@innopark.ch](mailto:weiterbildung@innopark.ch)

---

### Unterrichtszeiten

---

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

---

### Ort der Weiterbildung Deutschschweiz

---

#### **InnoPark Schweiz AG**

Technoparkstrasse 2

CH-8406 Winterthur, T +41 (0)52 260 59 53

[weiterbildung@innopark.ch](mailto:weiterbildung@innopark.ch)

#### **Neue Adresse ab 23. März 2019:**

#### **InnoPark Schweiz AG**

Thurgauerstrasse 40

CH-8050 Zürich, T +41 (0)52 260 59 53

## Herzlich Willkommen

Die weit verbreitete Vorstellung von einem optimalen Berufsweg ist geradlinig aufstrebend. Eine Phase baut geplant und konsequent auf der anderen auf, es gibt keinen Unterbruch. Die Realität sieht aber anders aus. Der perfekt ausgerichtete Lebenslauf erhält zunehmend Knicke, Umwege und Risse. Weil sie jedoch nicht dem Ideal entsprechen, führen berufliche Brüche häufig zur Infragestellung der eigenen Identität und manchmal auch zur Krise.

Viele Unternehmen vernachlässigen die Weiterbildung ihrer oft langjährigen Angestellten. Sie übertragen die Verantwortung den Mitarbeitenden selbst. Das Resultat kann fatal sein, denn nicht adäquat qualifizierten Arbeitnehmern droht die Entlassung. Die Arbeitgeber verlieren Know-how und letztlich auch Geld für neu aufzubauende Kompetenzen. Gerade in Branchen mit einem hohen Fachkräftemangel kann dies zu unnötigen Engpässen führen.

Hier setzt das InnoPark-Programm an und ermöglicht die Kompetenzerweiterung für qualifizierte Fach- und Führungskräfte in den Schwerpunkten Arbeitsmarktfähigkeit und Projektmanagement: Mit der Analyse der eigenen Situation, der Fähigkeiten und Fertigkeiten (Laufbahn-Portfolio). Darauf aufbauend werden Perspektiven für die Zukunft erarbeitet und die Umsetzung mit unterstützendem Laufbahn-Coaching, Workshops, E-Learning und persönlicher Beratung zur erfolgreichen Neuorientierung und Stellensuche angegangen. Das Weiterbildungsprogramm von InnoPark Schweiz AG unterstützt diesen Ablauf modular. Projektmanagement dient als Methode, die berufliche Positionierung systematisch vorzubereiten und das erworbene Wissen in konkreten Projekten umzusetzen. Die international anerkannte Zertifizierung IPMA Level D (Swiss ICB4) kann bei uns erlangt werden – mit entsprechenden Erfahrungen und Vorkenntnissen auch auf Level C oder B.

Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Kursangebot 2019. Um sich auf dem Arbeitsmarkt optimal präsentieren zu können, ist es notwendig, aktuelle Bewerbungstechniken und den Bewerbungsprozess in all seinen Einzelheiten zu kennen, einzusetzen und intensiv zu trainieren. Daher werden Workshops in unseren Zentren angeboten, die keine eigentlichen Schulungen sind, sondern von Teilnehmenden für Teilnehmende nach InnoPark-Vorgabe veranstaltet werden, dadurch erhalten die Teilnehmenden auch eine gute Möglichkeit, ihre Moderations-Kompetenz zu verbessern.

Je nach Bedarf der Teilnehmer werden nicht alle Workshops in jedem Zentrum angeboten, sondern je nach Zentrum und zugeschnitten auf dessen Teilnehmende.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns auf Ihre Anmeldung. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

**Marc-Etienne Gartmann**

*Gesamtleiter Weiterbildung/CPO*

**Fula Sotiroudis**

*Administration Weiterbildung*

**Monica Jenni**

*Administration Weiterbildung und  
Marketing & Kommunikation*

# Inhaltsverzeichnis

<b>Projektmanagement</b>	<b>5</b>
Projektmanagement: Grundlagen (Deutsch)	6
Prüfungsvorbereitung Zertifikat IPMA, Level D (Deutsch)	7
Project Management: Basics (English)	8
Preparation to Certification IPMA, Level D (English)	9
<b>Sozial- und Selbstkompetenz</b>	<b>10</b>
Teamentwicklung/Teamführung	11
Inneres Gleichgewicht ist messbar	12
Konfliktmanagement	13
Persönlicher Erfolg durch Charisma	14
<b>Fit in der Arbeitswelt</b>	<b>15</b>
Laufbahn-Portfolio	16
Employability Consulting/Laufbahn-Coaching	17
Selbstaussdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess	18
Interaktion im persönlichen Business-Modell	19
Erfolgreich Verhandeln	20
Social Media – Bewerben mit neuen Medien	21
<b>Unternehmerisches Handeln</b>	<b>22</b>
Marketinggrundlagen	23
Erstellen einer Webseite	24
Innovation, Businessplan und Finanzen	25
Führung kompakt	26
Präsentieren – Überzeugen – Faszinieren!	27
<b>Workshops in den Zentren</b>	<b>28</b>
<b>Weitere Programmbestandteile</b>	<b>40</b>
Welcome Day	41
ERFA-Tage	41
Einführung in die Projektarbeit	41
Mobile Learning	42
Externes Coaching	42
Last Minute	42
<b>Kurs- und Fokusangebot 2019</b>	<b>43</b>

# Projekt- management

- 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 nach der IPMA Competence Baseline (Swiss ICB4). Die Teilnehmenden können das erlernte Wissen zur Aufgabenlösung in der Praxis anwenden. Die Handlungskompetenz wird durch die Bearbeitung eines Beispiels erlernt, welches während den Präsenztagen abgewickelt und diskutiert wird. Das Seminar hat bewusst einen praxisorientierten Charakter. Dadurch wird ein unmittelbarer Theorie-Praxis-Transfer gewährleistet und die Handlungsfähigkeit geübt.

Gegen Ende des Kurses erfolgt ein Abschlusstest. Der Test orientiert sich an der internationalen IPMA-Zertifizierung. Die Teilnehmenden erfahren dadurch, wo sie bezüglich Zertifizierungsreife und -level stehen. In einem persönlichen 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) im Zusammenhang wiederholt. Sie lösen prüfungsähnliche Übungsaufgaben und Fragen sowohl zur Grundlagen-, Methoden- als auch zur Sozialkompetenz und reflektieren die Lösungen. Die Teilnehmenden identifizieren 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 <a href="http://www.vzpm.ch">www.vzpm.ch</a>
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, including homework accompanied by the course instructor

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, including homework accompanied by the course instructor

Literature/Material: See literature recommendations for IPMA® certification at [www.vzpm.ch](http://www.vzpm.ch)

Course instructor: Gennaro Quagliarelli, Senior Project Manager and Coach

# Sozial- und Selbstkompetenz

- Teamentwicklung/Teamführung
- Inneres Gleichgewicht ist messbar
- Konfliktmanagement
- Persönlicher Erfolg durch Charisma



## Teamentwicklung/Teamführung

### Kursziele

Die Teilnehmenden lernen, wie sich Teams bilden, was sie zusammenhält und wieder auseinander bringt. 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

## Inneres Gleichgewicht ist messbar

### Kursziele

Fertigkeiten für mehr Selbstwirksamkeit, sowohl beruflich als auch privat.

Die Teilnehmenden verstehen Emotionen als Energie.

Sie lernen praktisch anwendbare Techniken zur Selbstregulation.

Die Teilnehmenden verstehen, was inneres Gleichgewicht bedeutet und können diesen Zustand proaktiv erzeugen.

Sie kennen die Zusammenhänge zwischen Emotionen und der Gehirnleistung und lernen, ihre Reaktionen adäquat zu steuern.

### Kursinhalte

- Coaching mit HeartMath® bedeutet Veränderungen an der Biostruktur – der Wurzel der Persönlichkeit. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmenden Methoden, um auch in turbulenten und herausfordernden Zeiten und Situationen gelassen und fokussiert zu bleiben.
- Die zur Anwendung kommenden Techniken und Tools stammen aus der Wissenschaft der Neurokardiologie. Mittels HRV-Biofeedback kann der innere Zustand gemessen und sichtbar gemacht werden. Dies unterstützt die Teilnehmenden dabei, ein erweitertes Bewusstsein für das persönliche Erleben zu entwickeln. Das innere Erleben ist Basis unseres Verständnisses über Dinge, Situationen, Anforderungen und Gesprächsinhalte. Das eigene Erleben zu bemerken und bewusst verändern zu können, erhöht die Resilienz. Anhand von verschiedenen Methoden lernen die Teilnehmenden zu verstehen, dass die persönliche und physisch erlebte Emotion die treibende Kraft hinter der eigenen Resilienzfähigkeit ist.
- Es ist jedoch nicht so, dass wir lernen müssen, die überschäumende Emotion zu managen. Es ist vielmehr so, dass es um unsere innere Balance geht. Das Seminar ist deswegen voll von Gelegenheiten, um folgende Punkte zu erhalten oder zu steigern: Persönliche Lebensqualität, Problemlösungskraft, Flexibilität, persönliche Effektivität sowie das Managen des eigenen Energiehaushaltes.

Anforderungen: Ein persönliches Kursziel mitbringen. Interesse, Offenheit, Motivation und Engagement sind Grundvoraussetzung

Dauer: 3 Tage, gesamt 16 Lektionen (speziell: jeweils von 10.00 Uhr bis 16.00 Uhr)

Material: Buch: Vorsprung durch Resilienz (The Resilience Advantage™), Zusatzmaterialien stehen im Intranet zur Verfügung, Handouts

Dozent: Yves Nater, HeartMath®-Trainer und Coach, MAS of cognitive neuroscience

# 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 – an seiner Stimme, Körpersprache, Gestik und Mimik – arbeiten. 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, Verhaltenscoach/Perfomancetrainer

# Fit in der Arbeitswelt

- Laufbahn-Portfolio
- Employability Consulting/Laufbahn-Coaching
- Selbsta Ausdruck und Wirkung im Bewerbungsprozess
- Interaktion im persönlichen Business-Modell
- Erfolgreich Verhandeln
- Social Media – Bewerben mit neuen Medien



## 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 und computergewandte 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.).
- Die eigene Wirkung anhand einer Kurzpräsentation für eine potenzielle Stelle analysieren und mögliche und nötige Veränderungen erarbeiten.
- 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 dem Teilnehmenden per E-Mail im Vorfeld 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

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 Westhüsser, PPM Coaching und Qualitätsleiter

## Erfolgreich Verhandeln

### Kursziele

Die Teilnehmenden reflektieren ihren eigenen Verhandlungsstil. Sie lernen diverse Verhandlungskonzepte kennen, wenden diese in konkreten Verhandlungsfällen, wie z. B. in Lohnverhandlungen an 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 DO's und DONT's.

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
- Die Suche nach Alternativen und Optionen
- 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

## Social Media – Bewerben mit neuen Medien

### Kursziele

Die Teilnehmenden haben das Know-how für den im Umgang und Einsatz der Kommunikation in den virtuellen Businessnetzwerken und Social Media-Kanälen.

Sie kennen das Potenzial der virtuellen Businessnetzwerke und von Social Media, dies besonders in Verbindung mit dem Bewerbungs- und Rekrutierungsprozess. Die Teilnehmenden kennen die Unterschiede der meist genutzten Portale und wissen, wie ein professionelles Profil aufgebaut wird. Sie wissen ebenfalls, welchen Stellenwert die persönliche Aktivität in den virtuellen Netzwerken hat und wie sie strategisch genutzt werden kann.

Im Fokus steht die Eigenpositionierung als Fach- und Führungsperson und die konkrete Unterstützung bei der Stellensuche.

### Kursinhalte

- Unterschied Businessnetzwerke und Social Media-Portale
- Veränderung der Kommunikation durch Smartphone & Co.
- Datenschutz und Sicherheit in kostenlosen und kostenpflichtigen Plattformen
- Was beinhaltet ein Profil in den Businessnetzwerken
- Die Marke ICH in der virtuellen Kommunikation – Storytelling
- Wie positioniere ich mich als Fach- und Führungskraft
- Ausarbeitung des persönlichen Profils
- Struktur eines tragfähigen Netzwerkes
- Auf- und Ausbau des persönlichen Netzwerkes
- Online- und Offlineverbindung für den Erfolg
- Suchen und gefunden werden
- Sich aktiv in Gruppen und Foren einbringen
- Tools für die Verwaltung von verschiedenen Portalen

Anforderungen: PC-Grundkenntnisse

Vorbereitung: Die Teilnehmenden bringen ihr Notebook und den persönlichen Lebenslauf mit

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Handouts

Dozentinnen: Petra Rohner, Erwachsenenbildnerin, XING-Ambassadorin, E-Commerce Manager  
Monica D. Widmer, CAS in Online Shop & Sales Management, FA Ausbilderin

# Unternehmerisches Handeln

- Marketinggrundlagen
- Erstellen einer Webseite
- Innovation, Businessplan und Finanzen
- Führung kompakt
- Präsentieren – Überzeugen – Faszinieren!



# Marketinggrundlagen

## Kursziele

Die Teilnehmenden kennen die Zusammenhänge des Marketings und können dessen Bedeutung im Unternehmen einschätzen.

Sie verstehen die verschiedenen Teile eines Marketingkonzeptes, kennen Marketinginstrumente und können diese situativ anwenden.

Die Teilnehmenden sind in der Lage, anhand von eigenen Projekten oder einem fiktiven Beispiel ein Marketingkonzept zu formulieren, zu planen und die Umsetzung zu initiieren.

## Kursinhalte

- Aufgaben und Grundlagen des Marketings
- Inhalte eines Marketingkonzeptes
- Güterarten, Marktteilnehmer und Marketinganalyse
- Marketingstrategien, Marketinginstrumente
- Marketing Mix/USP
- Grundlagen der Marketing-Kommunikation
- Werbung, Social Media Marketing, Web 2.0
- Verkauf und Distribution, mehrschichtige Verkaufsmodelle
- Projektbezogene Gruppenaufgaben, z. B. Erstellung Marktsystem, SWOT-Matrix

Dauer: 3 Tage, gesamt 24 Lektionen

Literatur/Material: Buch: Marketingkonzept, Stefan Michel, 5. überarbeitete Auflage 2013, compendio Bildungsmedien, Handouts

Dozent: Remco Kooijmans, diplomierter Marketingleiter

## Erstellen einer Webseite

### Kursziele

Der Kurs richtet sich an Teilnehmende, welche mit der Erstellung einer Webseite keine oder nur wenig Erfahrung haben. Sie lernen die technischen Möglichkeiten zur Erstellung einer Webseite kennen.

Die Teilnehmenden kennen die notwendigen Schritte vom Konzept bis zur Realisierung einer Webseite, verstehen die Abläufe und planen eine einfache Webseite. Sie können eine technisch einfach realisierbare Webseite selbst erstellen und so die praktischen Erfahrungen sammeln.

Die Teilnehmenden können Auftritte analysieren und kennen die Voraussetzungen, um komplexere Webseitenprojekte zu realisieren. Sie verfügen über Basisinformationen, wie eine Webseite im Internet gefunden und verlinkt wird.

### Kursinhalte

- Welche Technologien gibt es? Was eignet sich für welche Anforderungen?
- Begriffe verstehen und einordnen, Projektschritte für die Umsetzung einer Webseite.
- Strategie: Zielgruppendefinition und Vorgehensplan. Aufbereitung der Daten, Datenschutz. Zielgruppen: Wie ansprechen? Suchoptimierung, Google usw., Verlinken und Kontakte aufbauen. Was braucht es für die Realisierung grösserer Projekte?
- Webseite-Technologie: Information zu technisch komplexen Webseiten, Datenbankanbindungen und Cross Media, Login, userbezogene Inhalte, Cookies und ROI Tools, Statistiken, Verlinkung zu den sozialen Medien (Facebook, XING, ...).
- Realisierung Webseite: Seitengestaltung und Navigation, Beurteilungskriterien einer Webseite. Wie wird meine Webseite bekannt? Inhalte und Webseite erstellen und «verkaufen». Struktur und Design einer Webseite und deren Wirkung. Entscheidungshilfen für die Plattform, Wahl des Namens (URL) und Providers. Plan für die Datenaufbereitung (Text, Bilder, Grafiken, Video). Anmeldung beim Provider vorbereiten/durchführen.

Anforderungen: Bereitschaft, vor und zwischen den Kurstagen die Daten (Webseite-Strategie, Texte, Bilder, Grafiken, Video) vorzubereiten

Dauer: 2 Tage, gesamt 16 Lektionen

Literatur/Material: Handouts

Dozentin: Monica D. Widmer, CAS in Online Shop und Sales Management, FA Ausbilderin



# 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, um die Chancen und Risiken ganzheitlich zu erfassen und zu bewerten. Flexible und agile Organisationsformen, klare Prozesse und unternehmerisches Handeln ermöglichen ein nachhaltiges Wachstum durch Innovation.

## Kursinhalte

- Die Teilnehmenden kennen die 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, als auch 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:	Führungserfahrung im Alltag
Vorbereitung:	keine
Dauer:	1 Tag, gesamt 8 Lektionen (max. 12 Teilnehmende)
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 ihr Konzept noch erfolgreicher an den Mann zu bringen durch:

- überzeugende Präsenz,
- professionelles Auftreten,
- fesselnde Rhetorik und
- 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 Beamer, PowerPoint, Flipchart, Pinnwand usw.
- Training off the job: Teilnehmerpräsentation mit anschließender Videoanalyse

Anforderungen:	Für den 2. Kurstag muss zwingend eine Präsentation erstellt werden
Vorbereitung:	Vorgängiges Handout-Studium Für Kleingruppen-Präsentation: Eine selbsterstellte Präsentation zu einem selbstgewählten Thema, max. 4 Min.
Dauer:	1. Tag 8 Lektionen/Gesamtgruppe (Grundlagen-Workshop, 09.00 bis 17.00 Uhr) 2. Tag 4 Lektionen pro Kleingruppe Es findet jeweils am Vormittag und Nachmittag je ein Kleingruppen-Workshop mit Videoanalyse statt mit max. je 4 Teilnehmenden
Hinweis:	Es gibt max. 8 Plätze im Kleingruppen-Workshop (2. Kurstag) mit Videoanalyse. Die Anmeldung dazu ist verbindlich, die Platzvergabe erfolgt nach Eingang der Anmeldungen.
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 Moderatoren, 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-Go's», 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, DO's und DONT's, 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 den 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 Arbeitgebern bei der Rekrutierung eingesetzt werden und wie diese bei der Auswahl von Bewerbern funktionieren.
- wissen, wie sie die Bewerbungsunterlagen im Hinblick auf relevante Schlüsselworte 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 Moderatoren, 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 Moderatoren, 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 «hinüber bringen» 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 Moderatoren, 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 zur Verhaltensweise 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 Moderatoren, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

## Workshop Aktiv Netzwerken

### Workshopziele

#### *Die Teilnehmenden:*

- sind sich der Wichtigkeit des aktiven Netzwerkens bewusst.
- kennen die wichtigsten Grundregeln beim aktiven Netzwerken (die DO's und DONT's).
- 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 heute?  
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 Moderatoren, 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 Moderatoren, max. 8
Literatur/Material:	Für Teilnehmende auf Mobile Learning-Plattform verfügbar Für Moderierende auf Google Drive verfügbar

# Weitere Programm- bestandteile

- Welcome Day
- ERFA-Tage
- Einführung in die Projektarbeit
- 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 Winterthur (ab 23. März 2019 in Zürich-Oerlikon) statt. Das Programm von InnoPark Schweiz AG wird im Detail vorgestellt. Hier werden auch Detailinformationen zum Kursbetrieb abgegeben.

Die Teilnahme ist für Programmteilnehmer obligatorisch.

## ERFA-Tage

Jeden zweiten Monat wird ein ERFA-Tag in Winterthur (ab 23. März 2019 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 Startup-Förderer». Ein wichtiges Ziel dieser Tage ist die Vernetzung der Teilnehmenden über die Grenzen der regionalen Zentren hinaus. Die Themen aus den Input-Referaten werden in Workshops, World Cafés und Projektmesen vertieft.

Die Teilnahme ist für Programmteilnehmer obligatorisch.

## Einführung in die Projektarbeit

Im zweiten Monat des InnoPark-Programms 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. Jeweils rund 10 Projektleiter präsentieren ihr Projekt gleich selbst, um unter den neuen Teilnehmenden Projektmitarbeitende zu finden.

Die Teilnahme ist für Programmteilnehmer obligatorisch.

## Mobile Learning

Im Intranet auf der Homepage von InnoPark Schweiz AG unter [www.innopark.ch](http://www.innopark.ch) ist die Plattform «Mobile Learning» eingerichtet.

Diese Wissensplattform enthält viel 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, Krisenintervention)

## 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 die Zeit im InnoPark und auch für die weitere Zukunft dienen.

Informationen zu neuen Angeboten sind auf der Homepage von InnoPark Schweiz AG publiziert: [www.innopark.ch](http://www.innopark.ch).

## Kurs- und Fokusangebot 2019

Fokus Employability		Fokus Projekt	
Selbstaussdruck und Wirkung	2 Tage	Innovation, Businessplan und Finanzen	4 Tage
Employability Consulting/ Laufbahn-Coaching	2 Sitz.	Marketinggrundlagen	3 Tage
Social Media – Bewerben	2 Tage	Erstellen einer Webseite	2 Tage
Inneres Gleichgewicht ist messbar	3 Tage		
Erfolgreich Verhandeln	3 Tage	Erfolgreich Verhandeln	3 Tage
Konfliktmanagement	3 Tage	Konfliktmanagement	3 Tage
Führung kompakt	1 Tag	Führung kompakt	1 Tag
Präsentieren – Überzeugen – Faszinieren!	2 Tage	Präsentieren – Überzeugen – Faszinieren!	2 Tage
Persönlicher Erfolg durch Charisma	2 Tage	Persönlicher Erfolg durch Charisma	2 Tage
Prüfungsvorbereitung IPMA Level D	2 Tage	Prüfungsvorbereitung IPMA Level D	2 Tage

Ab 3. Monat fakultativ je nach Fokus

Projektmanagement 5 Tage				
Welcome Day (inkl. Laufbahn-Portfolio) 1 Tag	Laufbahn-Portfolio 2 Tage	Interaktion im persönlichen Business-Modell 2 x 0.5 Tage	Teamentwicklung/ Teamführung 2 Tage	Einführung Projektarbeit 1 Tag

1. Monat obligatorisch  
2. Monat obligatorisch

Hinweis: Die beiden Fokusgruppen dienen primär als Leitlinie für die gewünschte Ausrichtung der Teilnehmer. Es können jedoch fakultative Kurse aus beiden Fokusgruppen gewählt werden.

Der Hauptsitz der InnoPark Schweiz AG befindet sich in Winterthur (ab 23. März 2019 in Zürich-Oerlikon). Die 9 Regionalzentren garantieren eine gute Erreichbarkeit der voll ausgerüsteten Arbeitsplätze und Sitzungsräume. Die Weiterbildungen auf Deutsch finden in Winterthur, auf Französisch in Yverdon-les-Bains und auf Italienisch in Manno bei Lugano statt.

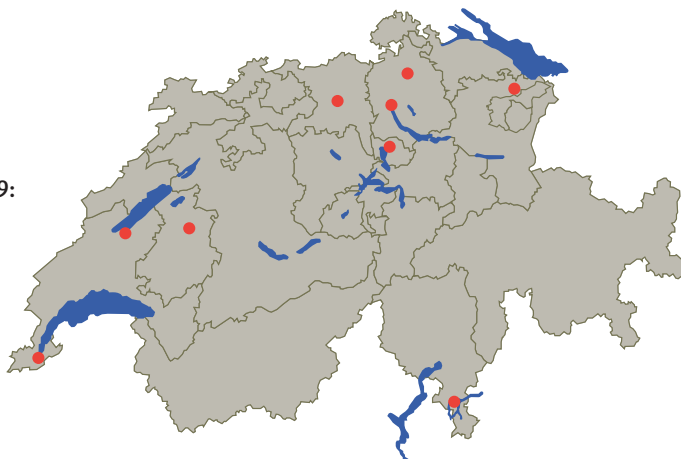
**InnoPark Schweiz AG**

Technoparkstrasse 2  
CH-8406 Winterthur  
T +41 (0)52 260 59 53

**Neue Adresse ab 23. März 2019:**

**InnoPark Schweiz AG**

Weiterbildung  
Thurgauerstrasse 40  
CH-8050 Zürich  
T +41 (0)52 260 59 53  
F +41 (0)52 260 59 50



[weiterbildung@innopark.ch](mailto:weiterbildung@innopark.ch)