

Wir nehmen unsere Aufgaben als Coach so wahr, dass wir unsere Kunden dazu animieren möchten, optimale Leistungen zu erbringen.

Ausgehend von unseren jahrelangen Erfahrungen mit vielen ortsansässigen Firmen aus allen Branchen geben wir Ihnen wertvolle Tipps, die Ihre Chancen auf dem ersten Arbeitsmarkt wesentlich erhöhen.

Wir verstehen unsere Angebote als Orientierungshilfen und Wissensangebote für Menschen auf ihrem individuellen Weg der beruflichen Lebensgestaltung. Diese sollen Sie befähigen, künftige Arbeitgeber zu überzeugen.

Im Coaching stärken wir die Selbstwahrnehmung und entwickeln darüber hinaus individuelle Strategien für Ihre Berufs- und Karriereplanungen.

Dabei spielt es keine Rolle ob Sie Führungskraft, Hochschulabsolvent, Berufseinsteiger oder Berufserfahrener sind.

#### **Ihr Levent Tan M.A**

Industrial Manager

Business- und Mentalcoach (IHK-zertifiziert)



Nutzen Sie die Chance für ein erfolgreiches Coaching und nehmen Sie die von uns angebotenen Dienstleistungen in Anspruch.

Diese Leistungen sind förderfähig über den Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS), den Sie beim Jobcenter oder der örtlichen Arbeitsagentur beantragen können.

Beginn: nach telefonischer oder schriftlicher Terminvereinbarung



## **PERSONALMANAGEMENT TAN**

**MOTIVATIONSTRAINING  
BUSINESSCOACHING  
BEWERBUNGSSERVICE  
MENTALCOACHING**

Wilhelm-Binder-Straße 19, 78048 Villingen-Schwenningen  
T 07721/4043741 F 07721/4044705

Bahnhof 1 (Im Bahnhofsgebäude), 78628 Rottweil  
T 07413/4850220

Königstraße 13, 78532 Tuttlingen  
T 07461/9103888

info@pm-tan.de  
www.pm-tan.de



# **EINZEL- COACHING**

**TAN COACHING**



## Weshalb wenden Sie sich an uns?

„Einige wissen nicht, was in ihnen lebt und wessen sie fähig sind, bis sie angerufen werden.“

**Romano Guardini**

Getreu diesem Motto wollen wir Sie durch eine individuelle Betreuung auf Ihre Potentiale aufmerksam machen, um nach Optimierung Ihrer Bewerbungsunterlagen die passgenaue Stelle zu finden. Hierfür lernen Sie Ihre beruflichen Stärken kennen und setzen sich erreichbare Ziele. Mit maßgeschneiderten Selbstvermarktungsstrategien und der Schaffung von neuen Perspektiven gehen Sie die neuen Herausforderungen gemeinsam mit uns an.

## Für wen sind wir da?

Berufsstarter, Hochschulabsolventen, Berufserfahrene, Fach- und angelernte Kräfte

## Was wollen wir erreichen?

Nach einer intensiven Bestandsaufnahme werten wir Ihr Potential aus und erarbeiten Ihr Alleinstellungsmerkmal. Mit einer überzeugenden Selbstdarstellung haben Sie im Anschluss beste Argumente für eine nachhaltige Festanstellung.

Gerne stellen wir Ihnen ein individuelles Angebot aus folgenden Modulen zusammen:

### **Analyse der schriftlichen Unterlagen (5 UE)**

Überprüfung bzw. Korrektur der bisherigen Unterlagen, Einhaltung der formalen Kriterien bei Bewerbungsunterlagen, Zusammensetzung einer Bewerbungsmappe.

Ziel: formal und inhaltlich korrekte Unterlagen

### **Selbstvermarktung (Elevator Pitch) 5 UE**

Erstellen eines einprägsamen kurzgefassten Business Plans bzw. Bewerberprofils mit den Stärken.

Die Kurzpräsentation wird ohne Hilfsmittel und in freier Rede überzeugend vorgetragen.

Ziel: Stärken auf den Punkt bringen

### **Bewerber Ü50 (36 UE)**

Wie in den Medien oft publiziert wird, herrscht auf dem Arbeitsmarkt eine breite Masse an Vorurteilen gegenüber älteren Bewerbern. Es gilt hier direkt und offensiv gegen die Vorurteile der Arbeitgeber entgegenzuwirken und die Vorzüge des Bewerbers prägnant und klar in den Fokus zu stellen.

Der Bewerber wird intensiv vorbereitet. Zum einen durch rhetorisches Training in Abstimmung seiner individuellen Gegebenheiten seiner Vita und zum anderen durch moderne und alternative Bewerbungsgestaltung.

Ziel: Einladung zu Vorstellungsgesprächen

### **Strategieentwicklung/Alternativen (15 UE)**

Das strategische Denken trainiert den Bewerber darin, im Rahmen der Strategieentwicklung und -umsetzung den Weg schnell, zuverlässig und klar zu finden und zu beschreiben und bei Bedarf auch anzupassen.

Elemente von strategischem Denken: die schnelle Analyse einer Situation durchführen, klare Ziele und Vorstellungen haben, eigene Mission bzw. Vision formulieren, komplexe Sachverhalte vereinfachen und visualisieren.

Ziel: Alternativen schaffen

### **Mentalcoaching (20 UE)**

Das Mentaltraining soll die Stärken aktivieren und das verborgene Potenzial zur Geltung bringen. Negative Denk- und Handlungsmuster werden verändert und umprogrammiert. Durch die Förderung des bewussten Lebens verstehen die Teilnehmer Dinge besser und sehen sie in einem anderen Licht. Dies wiederum führt zu einer besseren Motivation bezüglich des Bewerbungsverfahrens. Ziel: Persönlichkeit stärken

### **Ziel-SMART-Analyse (5 UE)**

Ziele müssen eindeutig definiert sein, Ziele müssen messbar sein, Ziele müssen erreichbar sein, relevante Ziele müssen bedeutsam und terminiert sein.

Ziel: Visionen und Ziele überprüfen

### **Vorstellungsgespräch (5 UE)**

Im Rahmen des Vorstellungsgesprächs gehen wir detailliert auf die verbale- und nonverbale Kommunikation ein und bereiten den Bewerber auf alle Eventualitäten vor. Der Bewerber wird auch auf ungemütliche Fragen eingestellt sein und wird diese Hürde souverän meistern.

Ziel: souveränes und selbstsicheres Auftreten

### **Bewerbermanagement (20 UE)**

Bestandsaufnahme, Jobsuchstrategien, Stärken-Schwächenanalyse, Potenzialanalyse, Einstellungstests, Persönlichkeitstest, Aktivierung und Motivationsarbeit.

Ziel: Komplette Bewerbungsbewertung

### **Integration von Migranten (30 UE)**

Hier werden die Möglichkeiten bzw. die Verwertung der im Ausland erworbenen Qualifikationen analysiert, dem deutschen Arbeitsmarkt nach Recherche angepasst und in den Bewerbungsunterlagen integriert.

Ziel: Integration von Migranten

### **Erstellung der Bewerbungsunterlagen (8 UE)**

Wie wird eine Online-Bewerbung erstellt? Worauf muss ich beim Lebenslauf achten? Wie formuliere ich ein Anschreiben, Was gehört auf ein Deckblatt? Wie gestalte ich eine 3. Seite, Erstellung von mehreren Variationen von Lebensläufen und Anschreiben.

Ziel: Bewerbungsunterlagen

Der Bewerber kann sich aus den angebotenen Modulen seine Prioritätenliste erstellen. Hierbei sind die Module untereinander natürlich variierbar. Nach dem Erstgespräch werden die Coaching- und Schulungsinhalte mit dem Kunden festgelegt.