

# New Placement

	SITUATIONS-ANALYSE	POTENTIAL-ANALYSE	MARKTSTRATEGIE	UMSETZUNG
<b>ABLÄUFE</b> Inhalt	<p><b>Auftragsklärung Auftraggeber</b> History, Besonderheiten Vertragsinhalte, Vorgehen</p> <p><b>Klienten-Erstgespräch</b> Besprechen Prozessablauf, Inhalte, Erwartungen</p> <p><b>Klienten-Interview</b> Abholen Situation, Einstellen auf Veränderte Umstände (privat, beruflich, finanziell)</p> <p><b>IST-Analyse</b> Analyse der vier Lebensbereiche (Beruf, Beziehungen, Sinn, Gesundheit)</p>	<p><b>SOLL-Analyse</b> Analyse der vier Lebensbereiche (Beruf, Beziehungen, Sinn, Gesundheit)</p> <p><b>Gap-Analyse</b> Diskrepanzen visualisieren und bewerten</p> <p><b>Selbst- und Fremdbild</b> (Firma, Privat)</p> <p><b>Rollen und langfristige Ziele</b> Vergleich Selbstbild-Fremdbild, allfälliger Abgleich, Rollen und Ziele pro Lebensbereich festlegen</p> <p><b>Werte</b> Erarbeiten persönlicher Werte als Richtungsweiser für die Zukunft</p> <p><b>Veränderungs-Ziele</b> Definieren konkreter Ziele pro Lebensbereich (SMART formuliert)</p>	<p><b>Bewerbungs-Unterlagen</b> CV-check, Zeugnisse besprechen, Beratung, Dossier-Darstellung</p> <p><b>Bewerbungs-Management</b> Besprechen Zielpositionen und Zielfirmen, Start Bewerbungsprozess, Weiterbildungen</p> <p><b>Interview-Training</b> 1:1 Test-Interviews mit Feedback und Tipps, Selfmarketing</p>	<p><b>Bewerbungs-Coaching</b> Coachen des Klienten im Bewerbungsprozess, Nutzen Firmennetzwerk, Beraten bei Vertragsofferten, Zwischengespräch während Probezeit</p> <p><b>Abschluss</b> Abschlussgespräch mit Klienten, Abschlussrückmeldung an Auftraggeber</p>
<b>DURCHSCHNITT VOR ORT (f2f)</b> (Richtwerte)	0.75 Tage	0.75 Tage	1.25 Tage	