



## Mäder & Partner Workshops und Webinare

Alle interaktiven Workshops finden vor Ort an unseren Standorten **Zürich/Basel** und/oder **online** statt. Sie werden in kleinen Gruppen durchgeführt, was einen wertvollen Informationsaustausch unter den Teilnehmenden erlaubt. So können sie zudem ihr berufliches Netzwerk weiter vertiefen. Sie üben und festigen die erworbenen Kenntnisse in Gruppenarbeiten und Präsentationen und profitieren gleichzeitig von den Inputs der anderen Teilnehmenden.

**Vorbereitungsarbeit:** Die Teilnehmenden erhalten im Vorfeld eine Vorbereitungsaufgabe. Da einige der Workshops aus zwei Teilen bestehen, ermöglicht die Aufgabe den Teilnehmenden, zwischendurch ein bestimmtes Thema zu bearbeiten und zu üben.

**Auf Anfrage:** Einige Workshops finden nur auf Anfrage statt. Bitte kontaktieren Sie Ihren persönlichen Berater für weitere Informationen.

### Arbeitsmarkt/Recruiting - BeWerbung (de/en)

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die verschiedenen spezifischen Anforderungen und Einflüsse des Schweizer Arbeitsmarktes sowie über die Entwicklungen von Stellensuchstrategien. Durch spannende Inputs, praxisnahen Tipps und Einblicken in die Arbeit vom Recruiting, können sie die Chancen und Möglichkeiten ihres eigenen Bewerbungsprozesses erkennen. So wissen sie, wie sie sich auf dem Arbeitsmarkt positionieren und ihre Wirkung mit professionellen Bewerbungsunterlagen und -instrumenten steigern können.

### Netzwerken (de/en)

"Man bekommt nur eine Chance, einen ersten guten Eindruck zu machen"

Ziel ist es, eine professionelle Selbstmarketingstrategie zu entwickeln, bei der der USP (Unique Selling Proposition) sowie ein persönlicher Elevator Pitch bei verschiedenen Netzwerkaktivitäten und für Bewerbungszwecke eingesetzt werden können. Die Teilnehmenden lernen, bestehende Kontakte effektiv zu nutzen, weiterzuentwickeln und zielführende Netzwerkgespräche im persönlichen Kontakt und über die Sozialen Medien zu nutzen. Sie lernen auch, sich so interessant und überzeugend wie möglich zu präsentieren, um den bestmöglichen Eindruck beim Gegenüber zu hinterlassen und in positiver Erinnerung zu bleiben.

### Interview Training (de/en)

Eine professionelle Vorbereitung, um in einer Interview-Situation den bestmöglichen Eindruck zu machen: Durch praktische Gesprächssimulationen und Reflexionen in der Gruppe trainieren die Teilnehmenden die Kompetenz, sich selbst zu präsentieren und ihre Botschaft überzeugend und glaubwürdig zu vermitteln. Es werden Situationen zum Umgang mit heiklen Fragen und Gehaltsverhandlungen, inkl. einer Auffrischung des

USP und des Elevator Pitches, trainiert. Basierend auf individuellen Feedbacks erhält der Teilnehmende anschließend weitere wertvolle Informationen zu seinem Auftritt und seiner Interviewpräsenz.

### Digital Branding: LinkedIn Teil 1 und Teil 2 (de/en)

Um Social Media beruflich und geschäftlich optimal zu nutzen, erhalten die Teilnehmenden die geeigneten Werkzeuge, mit denen sie LinkedIn für eine effiziente Stellensuchstrategie und Positionierung im Netz nutzen können. Dies mit dem Ziel, das berufliche Kontaktnetz zu aktivieren, zu pflegen und auszubauen. Der Workshop vermittelt den Teilnehmenden das Wissen, wie sie ihren Auftritt auf dieser Plattformen planen, konzipieren, optimieren, umsetzen und gezielt für sich nutzen können. Ziel ist es, mit einem attraktiven Profil die Aufmerksamkeit von Unternehmen, Fachpersonen, Kunden und Personalverantwortlichen zu gewinnen.

### Stressmanagement und Resilienz Teil 1 und Teil 2 (de/en)

In zwei aufeinander aufbauenden Workshops lernen die Teilnehmenden die Bedeutung von Stress und entsprechenden Stressoren kennen. Sie erfahren, welche Bewältigungsstrategien sie in Stresssituationen anwenden können. Ferner wird ihnen eine gut anwendbare Methode zur Analyse ihres Verhaltens und ihres Umfeldes vorgestellt, mit dem Ziel, ein bestimmtes Verhalten erfolgreich zu ändern und aufrecht zu erhalten.

### Positionierung für Manager Teil 1 und 2 (de), auf Anfrage (en)

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungspersonen, im Projektmanagement oder in Stabsfunktionen mit einer höheren Ausbildung. Anhand eines sehr aktuellen und aussagekräftigen Managementmodells werden die Teilnehmenden zum Reflektieren über Führung, Führungseinstellung und Führungsverständnis aufgefordert. Sie erhalten zudem Einblicke in ihr bisheriges Arbeitsumfeld, über komplexe Problembewältigungsstrategien, setzen sich mit der eigenen Lernbereitschaft und Entscheidungsfähigkeit auseinander und nutzen diese aktiv für ihre berufliche Neuorientierung.

### Positionierung für Manager 45plus (de), auf Anfrage (en)

Basierend auf den Workshops Management Teil 1 und 2 erhalten die Teilnehmenden hilfreiche Unterlagen und Werkzeuge, die speziell für die Zielgruppe 45plus Management und den damit verbundenen Erwartungen und Entwicklungen der Arbeitsmarktsituation entwickelt wurden. Durch die Auseinandersetzung mit effektiven Bewältigungsstrategien und der Widerstandskraft (Resilienz) gewinnen die Teilnehmenden das Bewusstsein, wie sie durch ihr Auftreten und Handeln gezielt Einfluss auf persönliche Entwicklungen und den Arbeitsmarkt nehmen können. Eine gestärkte Selbstwahrnehmung und Auseinandersetzung mit der Arbeitsmarktfähigkeit erhöhen die Überzeugungskraft und somit auch die Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt.

### 45plus (de), auf Anfrage (en)

Dieser Workshop richtet sich an Berufsleute, die sich pragmatisch über die Spezifika des Arbeitsmarktes ab 45 informieren und sich vertieft mit den Chancen und Perspektiven ihres weiteren beruflichen Weges auseinander setzen möchten. Die Teilnehmenden erfahren, welche Berufsfelder oder Tätigkeiten für sie zusätzlich interessant sein könnten und wie sie diese erfolgsversprechend angehen. Zudem erhalten sie wertvolle Informationen und Instrumente zur Verbesserung ihrer Erfolgschancen auf dem Arbeitsmarkt.

### Fit für Assessment Center (de), auf Anfrage (en)

Dieser Workshop liefert wertvolle Informationen zu Aufbau, Ablauf und zur Zielsetzung von Einzel-Assessments. Die Teilnehmenden erfahren, mit welchen Aufgaben sie üblicherweise in einem Assessment konfrontiert werden, worauf die Assessoren besonders achten und wie sie sich auf diese Herausforderungen vorbereiten können. Um so ihr Selbstvertrauen zu stärken und das Stressniveau zu senken. Gleichzeitig haben sie die Möglichkeit, anhand praktischer Übungen, konkrete Erfahrungen zu sammeln. Weiter erhalten sie Tipps und Feedbacks zur Optimierung ihres Auftretens in einem Assessment Center.

### Professionelles Auftreten (de/en), auf Anfrage

Der erste Eindruck zählt! Ein Workshop als Unterstützung für ein stimmiges Erscheinungsbild bei Vorstellungsgesprächen sowie im Geschäftsalltag. Die Teilnehmenden lernen verschiedene Dresscodes, Regeln, "Do's and Don'ts", Stilsünden und Farbeffekte im Business-Bereich kennen. Mit Hilfe einfacher Tipps und Tricks wird ihnen gezeigt, wie sie sich ins richtige Licht rücken und ihr Outfit stimmig erscheinen lassen können.

### Erfolgreich auftreten (de/en), auf Anfrage für unsere C-Level Kunden

Für Ihren beruflichen Erfolg ist ein wirkungsvoller Auftritt von grossem Nutzen. Sprechen und Kommunizieren ist lernbar. Auftrittskompetenz ist die Fähigkeit kompetent, überzeugend und authentisch aufzutreten und Menschen für sich und für die eigenen Ziele zu gewinnen.

Gabriela Amgarten unterstützt Sie dabei. Sie lernen, eine Kommunikationssituation richtig einzuschätzen und Ihre Präsentation darauf auszurichten. Sie bauen Auftrittsängste ab, entdecken Ihre Stärken, verbessern Ihre sprachliche Verständlichkeit und erhöhen die Präsenz.