



2. Avtalat tjänsteutbud

Coachningen skall leda till att:

Deltagaren går från att vilja ha ett jobb till att skaffa sig ett jobb. Detta genom att vi fokuserar på deltagarens förmåga, erfarenhet och potential så att hon kan utveckla sin emotionella kapacitet o kompetens. Samt genom en mycket stor chans till effektiv matchning genom att våra coacher är aktiva i professionella affärsnätverk där deltagarna kommer att ges möjlighet att presentera sig och sin kompetens.

Våra coacher möter 50 – 80 företag per vecka och har också därigenom goda kontakter med övriga nätverk inom näringslivet.

En röd tråd som löper genom hela processen är eget ansvar; coachen ger möjligheter – deltagaren förvaltar dem. Vi kommer att ställa krav på att deltagarna gör sin del i processen.

Vi arbetar utifrån ett resultat baserat tänkande; RBT bygger på att det är lättare att starta från målet och arbeta dig bakåt till starten eftersom det förstärker motivationen. RBT är användbart för att uppnå ett spektrum av mål, från mycket kortsiktiga till dina långsiktiga mål, på grund av den stora flexibiliteten.

Exempel på resultatbaserade tänkare är olympiska idrotters kvinnor och män eller världens bästa försäljare och affärsmän/kvinnor, de visualiserar det de vill skall hända med detaljerade klarhet. Att använda RBT är att betrakta hindren från andra sidan, när man i sin tanke redan har tagit sig förbi dem så blir det mycket lättare att komma på hur man gjorde för att ta sig förbi hindren.

Upplägg med sju steg

Nedan är exempel inte fullständigt upplägg

1. Nulägesanalys och behovsinventering

- Hur ser min situation ut och hur ser jag på min situation? Vad är bra respektive mindre bra?
- Vilka resultat vill jag uppnå?

2. Hållpunkter i livet

- Var det slumpen eller medvetna val?

4. Förmåga, erfarenhet och potential

- Vilken kompetens har jag?
- Har jag talanger som inte kommit till uttryck i arbetet men som skulle kunna komma till användning?

Övrigt

- tränar på anställningsintervjuer.
- att prata inför fler än en person.
- förbättra sitt CV och hur ett säljande personligt brev kan utformas.
- olika sökvägar till anställning via internet, dagstidningar mm
- att hälsa, mingla, både i smågrupper men även "skarpt" i de affärsnätverk som våra coacher är aktiva i.



Deltagarna kommer att få möjlighet att träna sig på att "sälja" sig själva i möten med potentiella arbetsgivare för att öka sina chanser till varaktigt arbete eller praktisk kompetensutveckling.

3. Yrkesinriktning

Samtliga yrkeskategorier

4. Geografiskt område

Luleå

5. Utbildning/erfarenhet

Våra coacher är utbildade beteendevetare och har 15 – 20 års erfarenhet.

6. Referenser

Samhall, Länsarbetsnämnden m fl

7. Fakta

Två coacher

Adress: Hermelinsgatan 23 A, Luleå

Tillgängliga utifrån deltagarnas önskemål

e-post: lotta@zincere.nu

Hemsida: www.zincere.nu