



Modulinformation

„Motivierende Gesprächsführung nutzen“

Produktverantwortung:	SGB II-Kompetenzzentren Weimar und Northeim
Kurztitel:	„Motivierende Gesprächsführung“
Kurzbeschreibung:	<p>Sie wollen ihre beraterischen Kompetenzen erweitern und haben vielleicht auch schon erste Grundgedanken des „Motivational Interviewing“ kennengelernt? Dann erhalten Sie hier die Gelegenheit, vertieft in die Thematik einzusteigen.</p> <p>Die Entwicklung der vergangenen Jahre macht deutlich - professionelle Beratung ist eine Kerndienstleistung der Jobcenter. Personen- und Zielorientierung sowie das Fördern intrinsischer Motivation sind dabei wesentliche Qualitätsmerkmale. Aufbauend auf der Qualifizierungsreihe zur Beratungskonzeption SGB II (BeKo) lernen Sie in diesem Training die wesentlichen Elemente der motivierenden Gesprächsführung nach Miller und Rollnick kennen. Sie erfahren, wie Sie durch empathisches Zuhören, offene Fragen und zielgerichtete Reflexionen Menschen dabei unterstützen können, Veränderungsmotivation zu entwickeln. Durch praktische Übungen und Fallbeispiele werden Sie befähigt, Ihre Gesprächsführung zu optimieren und positive Veränderungen bei Ihren Kundinnen und Kunden zu bewirken.</p>
Qualifizierungskontext:	Dieses Training steht bedarfsorientiert für die individuelle Qualifizierung zur Verfügung.
Lernform:	Seminar
Art des Angebots:	Präsenztraining
Zielgruppen:	Integrations- und Beratungsfachkräfte sowie Fallmanagerinnen und Fallmanager in den gemeinsamen Einrichtungen
Ziele:	<p>Sie</p> <ul style="list-style-type: none">• kennen die Elemente der Motivierenden Gesprächsführung (MI) nach Miller & Rollnick,• reflektieren die Herausforderungen für die Beratung in ihrem beruflichen Umfeld,• entwickeln ein Verständnis für wertschätzende Grundhaltung in anspruchsvollen Gesprächen,• sind in der Lage, spezifische Gesprächstechniken von MI anzuwenden, um Kontakt herzustellen, Lebenswelten zu erkunden und Zielformulierungen zu entlocken,• entwickeln ein Gespür für änderungsfreundliche Aussagen ihrer Kundinnen und Kunden und



	<ul style="list-style-type: none">• können die Änderungszuversicht ihrer Kundinnen und Kunden stärken.												
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Definition von Motivierender Gesprächsführung- MI im Kontext des SGB II- Menschenbild und Prinzipien von MI- Prozessgestaltung im MI- Methodentraining (offene Fragen, Wertschätzung, aktives Zuhören, Zusammenfassen, Information & Rat anbieten)												
Kompetenzen:	<i>Persönliche Beratung</i> <i>Kundenorientierung</i> <i>Kommunikation</i>												
Dauer: Unterrichtseinheiten à 45 Min. (UE)	24 UE												
Teilnehmerzahl:	maximal 16												
Medienausstattung:	Grundausstattung (2 Flipcharts, 3 Pinnwände, PC, Beamer, Moderatorenkoffer)												
Räumlichkeiten:	<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Räume</th><th>Anzahl</th><th>Zeitraum</th></tr></thead><tbody><tr><td>Räumlichkeit 1</td><td>Seminarraum</td><td>1</td><td>Gesamte Dauer</td></tr><tr><td>Räumlichkeit 2</td><td>Gruppenraum</td><td>2</td><td>Gesamte Dauer</td></tr></tbody></table>		Räume	Anzahl	Zeitraum	Räumlichkeit 1	Seminarraum	1	Gesamte Dauer	Räumlichkeit 2	Gruppenraum	2	Gesamte Dauer
	Räume	Anzahl	Zeitraum										
Räumlichkeit 1	Seminarraum	1	Gesamte Dauer										
Räumlichkeit 2	Gruppenraum	2	Gesamte Dauer										
Hinweise:													
Trainingskategorie:	C												
Lehrpersonal:	Seniortrainer*innen												
SAP- Typ ID:	44036101												