



Projekt **SALE**  
2014-1-AT-01-KA202-000953  
**Zusammenfassung für Trainerleitfaden**

## **Modul: Einführung**

### **1. 1) LERNZIELE**

Nach Abschluss dieses Moduls, sollte der Lernende:

- Andere Teilnehmer des Seminars kennen und einen ungezwungenen Umgang pflegen
- Die Ziele des Projekt SALE verstehen
- Die Struktur, den Inhalt und die Erwartungen an das Seminar "Bauen Sie Ihre Marke auf: Soziale Medien & Jobsuche" verstehen

### **2) MODUL OUTLINE**

In diesem Modul lernen die TeilnehmerInnen einander kennen und sind in direktem Kontakt mit den Trainern und Materialien für das Seminar. Da alle TeilnehmerInnen zusammenarbeiten werden, persönliche Informationen teilen und auch wegen der kurzen Dauer des Seminars, ist es sehr wichtig, dass die TeilnehmerInnen sich wohl fühlen.

Dieses Einführungsmodul ist sehr wichtig für die TeilnehmerInnen, um die Bedeutung von Sozialen Medien zu erkennen, sich als besser als BewerberIn präsentieren zu können und daher motiviert sind das gesamte Seminar zu besuchen.

Schließlich sollten sich die TeilnehmerInnen mit den Inhalten und der Lernplattform vertraut machen, um die Kursmaterialien zu Hause auf individueller Basis erkunden zu können.

### **Indianischer Name**

Eine der besten Möglichkeiten, sich in einem Seminar vorzustellen ist die Eisbrecher-Übung. Durch eine Aktivität/ein Spiel, wird es für die TeilnehmerInnen einfacher, persönliche Merkmale von anderen zu erfahren, die in einer angenehmen Atmosphäre sonst nicht zum Vorschein gekommen wären. In diesem Seminar, ist es unsere Wahl sich mit seinem indianischen Namen zu präsentieren. Der indianische Name kann von der Person gewählt werden und sagt etwas Wichtiges über die Person aus: Der Name kann mit einem Ereignis im Leben der Person, mit einer persönlichen Eigenschaft oder einem Wunsch der Person verbunden sein. Die Länge des Namens kann von einem Wort zu einem Satz mit 50 Wörtern variieren. Geben Sie den TeilnehmerInnen ein paar Minuten ( 3-5 Minuten) Zeit und bitten Sie sie, darüber nachzudenken was ihr Indianischer Name sein könnte - es ist wichtig der Gruppe zu erklären warum sie ihre Namen wählen.

Nachdem alle Teilnehmer ihren Indianischen Namen gewählt haben, sollte sich jede Person präsentieren, beginnend mit dem Trainer.

Beispiel: "Hallo, mein Name ist ..... , mein (beruflicher) Hintergrund ist ..., und ich bin heute Ihr Trainer. Mein Indianischer Name ist .... Der Grund, warum ich diesen Namen gewählt habe, ist .... "

Folgen Sie der Präsentation von jedem/r TeilnehmerIn; Sie und andere können die Präsentation kommentieren und Fragen stellen, bleiben Sie jedoch höflich und freundlich.

### **Erwartungen**

Gestalten Sie einen Übergang von der Präsentation des Indianischen Namens zu den Erwartungen an das Seminar:

"Wenn Sie einen Indianischen Namen wählen, wählen Sie auch die Art und Weise wie andere Sie sehen. Dasselbe trifft auf Soziale Medien zu: Was wir auf Sozialen Medien präsentieren ist direkt damit verbunden wie andere uns sehen. Dieses Seminar hilft uns, Soziale Medien zu nutzen um einen Job zu finden. Was erwarten Sie sich in diesem Seminar zu lernen?"

Lassen Sie die Gruppe antworten und betonen Sie die geäußerten Erwartungen. Machen Sie am Ende der Diskussion eine kurze Zusammenfassung der geäußerten Erwartungen.

### **SALE Projekt - Youtube Film**

Wenn Sie auf das Bild klicken öffnet sich der Link zu dem Film (Sie benötigen eine Internetverbindung).

Sie können fragen, ob die Teilnehmer den Film bereits kannten; ist das, was präsentiert wurde im Einklang mit dem, was sie von der Ausbildung erwarten?

Gruppendiskussion

### **SALE-Projekt**

Präsentieren Sie das SALE Projekt; eine Möglichkeit, die Teilnehmer zu motivieren den gesamten Kurs zu besuchen.

Beginnen Sie mit allgemeinen Informationen: Partner, Zielgruppe, Ziel.

### **Folien 9 und 10**

Die Arbeitslosigkeit unter Jugendlichen und jungen Absolventen ist in vielen europäischen Ländern hoch. Daher ist es wichtig, einen besseren Weg zu finden um eine Anstellung zu finden.

### **Nutzung von Sozialen Medien pro Land**

Die Karte zeigt, dass die Nutzung von Sozialen Medien hoch ist, was bedeutet, dass dies ein wichtiger Weg ist um andere Menschen in Europa zu erreichen.

### **Im Jahr 2014 haben Arbeitgeber geplant ihre Investitionen in die Rekrutierung zu erhöhen**

Die Zahlen zeigen, dass die Nutzung von Sozialen Medien auch im Rekrutierungsprozess immer mehr wird. Daher sind Soziale Medien ein guter Weg um mit Recruitern in Kontakt zu treten und die Chancen zu erhöhen, einen Job zu bekommen.

### **Welche Sozialen Medien werden für die Rekrutierung genutzt?**

Die Zahlen zeigen, dass LinkedIn und Facebook die am häufigsten verwendeten Sozialen Medien für die Rekrutierung sind. Daher wird sich das Seminar auf diese Sozialen Netzwerke konzentrieren.

### **SALE-Projekt in Sozialen Medien**

SALE Projekt ist auch in Sozialen Medien präsent. Präsentieren Sie den TeilnehmerInnen die Facebook-Seite und laden Sie sie ein daran teilzunehmen!

Präsentieren Sie die Lernplattform der Schulung, Moodle. Bitten Sie die Teilnehmer sich zu registrieren.

### **SALE Seminar: Inhalt**

Dies könnte erfolgen, während Sie Moodle erkunden.

Präsentieren Sie den Inhalt des Seminars: jedes Modul, mit Zielen und Inhalt.

**SALE Seminar: Methode**

Neben den Modulen, Ziele und Inhalt, ist es notwendig die Methode, die während des Seminars verwendet wird zu erklären. Betonen Sie, dass es von den TeilnehmerInnen erwartet wird während der Face-to-Face Sessions, aber auch zu Hause sehr aktiv zu sein. Es ist sehr wichtig, dass die TeilnehmerInnen ihr Profil aufbauen, während sie an diesem Seminar teilnehmen.

**SALE Seminar: Bewertung**

Die Bewertung in einem Seminar ist immer sehr wichtig. Es ist eine gute Möglichkeit, zu überprüfen, was die Teilnehmer gelernt haben und was zukünftig in dem Seminar verbessert werden kann. Für den Pilotkurs ist dies sogar noch wichtiger, da alle Kommentare und Vorschläge erhebliche Auswirkungen auf die Erstellung des endgültigen Materials haben werden.

**3) KAPITEL AUFGABEN - BEURTEILUNG - AKTIVITÄTEN - Quiz**

N / a