

# Kurt Loehrer

## Coach, Kursleiter

### «Bildung & Coaching»

---

Kurt Loehrer führt als einer von sieben Kursleitenden/Coaches der Abteilung Bildung&Coaching (B&C) Kurse und Einzelcoachings zu den Themen Kompetenzmanagement und Selbstmarketing durch. Zielgruppe sind Personen, die beim RAV angemeldet sind.

---



*Standortbestimmung als Basis für die weitere Arbeit: Kurt Loehrer im Gespräch mit einer Kursteilnehmerin.*

Den «typischen Arbeitsalltag» im Leben eines B&C-Coaches gibt es nicht. Es ist definitiv kein 08:15-Job. Ich starte am Morgen je nach Einsatzort bzw. je nach Kursangebot oder Projekt, das auf dem Programm steht, zwischen sieben und acht Uhr in St. Gallen, Heerbrugg oder Wattwil. Während der 10-tägige B&C-Kurs (Kompetenzmanagement) an allen drei Standorten durchgeführt wird, werden die Einzelcoachings «Quick&Smart» und das Bewerbungsgesprächs-Training «Ready to go» ausschliesslich am Standort

St. Gallen angeboten. Alle Coaches kommen in diesen Angeboten in wechselndem Turnus zum Einsatz. Der Alltag ist somit geprägt von örtlichen Wechseln, kurzfristigen Einsätzen und Programm-Änderungen, weswegen Improvisationstalent und geistige Flexibilität gefordert sind. Gerade auch der rasche Wechsel von einem Kunden zum nächsten erfordert eine ausgeprägte Zuhörfähigkeit, hohe Konzentration, Kreativität, Empathie und ein vielfältiges Repertoire an Fragetechniken.

## «An Berufung heranzuführen»

# «Vom Hilfsarbeiter bis zum CEO.»

## **Auf Augenhöhe mit den Kunden**

Das vielseitige Tagesgeschäft und die zahlreichen Rückmeldungen von zufriedenen Kunden machen diese Tätigkeit für mich auch nach fünf Jahren immer noch zu einer spannenden Herausforderung, in der ich täglich Freude, Elan und Begeisterung empfinde. Da ich nach einem 10-jährigen Auslandsaufenthalt selbst einmal RAV-Kunde war, kann ich mich gut in die Situation meiner Klienten hineinversetzen. Es wirkt glaubwürdiger, wenn ich dem Kunden auf Augenhöhe erkläre, wie mich die eigene Stellenlosigkeit dazu motiviert hat, eine Neuorientierung zu wagen, die mir letztlich viel mehr Lebenszufriedenheit brachte.

## **Umfassendes Coaching**

Den typischen Kunden gibt es nicht. Ständig variierende Gegebenheiten in Bezug auf Herkunft, Bildungsstand, Gesundheit und Motivation der Klienten sind unser tägliches Brot. Wir begleiten Berufsleute mit den unterschiedlichsten Hintergründen, vom Produktions-Hilfsarbeiter bis hin zum CEO oder Universitäts-Professoren.

In allen unseren Angeboten geht es um Themen wie Stellensuchstrategie, berufliche Neuausrichtung, Weiterbildung, Bewerbungsunterlagen, Kommunikation und Auftrittskompetenz, aber auch um ganz andere Lebensbereiche oder Glaubenssätze, welche die Kunden am Vorwärtskommen hindern. Es kann durchaus vorkommen, dass wir unsere Kunden auch auf heikle Themen ansprechen müssen wie Mundgeruch, nasse Aussprache, Alkoholverdacht, unvorteilhafte Kleidung, etc., da derartige «Nebensächlichkeiten» gerade in einem Vorstellungsgespräch zum Killer werden können.

## **Beliebtes Bewerbungstraining**

«Ready to go» ist das jüngste Kind in unserer Angebots-Palette und zugleich auch die flexibelste aller arbeitsmarktlichen Massnahmen. Der Kunde meldet sich an und erhält oft schon am darauffolgenden Tag das gewünschte Bewerbungs-Training mit einem Coach. Der Nutzen dieser Trainingsmöglichkeit ist für die Kundinnen und Kunden sehr hoch, was aus den vielen positiven Rückmeldungen hervorgeht. «Ready to go» wird deswegen auch von den RAV-Personalberatenden sehr gerne und oft empfohlen.



*Bewerbungsstrategien werden optimiert und visualisiert.*

### Ein «Goldgräber»

In unseren Angeboten liegt der Fokus auf der ressourcenorientierten Arbeit, wobei wir versuchen, beim Kunden das Gefühl der Selbstwirksamkeit und das Selbstvertrauen zu stärken. In Zusammenarbeit mit dem Coachee (Kunde) bringt der Coach – ähnlich einem Goldgräber – die wichtigsten Kompetenzen, Stärken und Talente ans Tageslicht. Oft erkennt der Mensch seine einzigartigen

Stärken nicht selbst, weil er sie als selbstverständlich erachtet. Jede stellensuchende Person entwickelt zusammen mit dem Coach ein USP (Unique Selling Proposition), ein Alleinstellungsmerkmal, um in der Masse der Bewerber aufzufallen. Auch der Elevator Pitch (überzeugende Aufzählung der Kompetenzen in einer Minute) ist ein beliebtes Hilfsmittel, um die Kundinnen und Kunden verbal auf eine höhere Arbeitsmarktfit-

ness zu trimmen. Als Kursleiter passiert es mir immer wieder, dass ich Gänsehaut bekomme, wenn ich mir den Elevator Pitch eines Kursteilnehmenden anhöre, nachdem dieser zigmal eingeübt wurde. Wenn ich erkenne, dass die Teilnehmenden das Verkaufsprinzip verinnerlicht haben, macht der Job so richtig Spass! Nur wer lernt, sich richtig zu verkaufen, hat heute Chancen auf dem hart umkämpften Arbeitsmarkt.

«Du gehst in diesen Kurs und bist ein Fahrrad und du beendest den Kurs und bist ein Ferrari.»

### Strategien optimieren

Eines der Kernthemen in den B&C-Angeboten ist das Aufzeichnen einer kundenspezifischen individuellen Bewerbungsstrategie. Oftmals erleben wir Kunden, die nach 150 Absagen mit der immer gleichen Bewerbungsstrategie im Kurs etwas Neues ausprobieren und plötzlich zu Vorstellungsgesprächen, Schnuppereinsätzen oder zum Probearbeiten eingeladen werden. Auch die Erweiterung der Palette der Werbemittel inklusive der Optimierung der Bewerbungsunterlagen oder die Unterstützung beim Einholen eines verbesserten Arbeitszeugnisses gehören zu unserem Alltag.

### Die Berufung finden

Mein Lieblingsthema im Coaching ist das Heranführen der Menschen an ihre «Berufung», an einen Beruf/Job, der besser zu ihnen passt. Da dies ein zentrales Lebensthema von mir selbst war/ist, kann ich hier aus dem Vollen schöpfen. Ich erlebe oft Kunden mit wiederkehrenden RAV-Rahmenfristen, die sich im falschen Beruf befinden und darum immer wieder stellenlos werden. Mittels Neigungstests und gezielten Coaching-Fragetechniken sollen die Kunden erkennen, wo sie ihre Kompetenzen noch wirkungsvoller einsetzen und damit eine höhere berufliche Zufriedenheit erlangen können. Dies führt oft zu einschneidenden,

lebensverändernden Schritten im Leben der Kunden, vor allem aber zu einer sichtbaren Motivationssteigerung. Gerade hier empfinde ich meinen Beruf als sehr sinnstiftend im Gegensatz zu den eher verwaltenden Tätigkeiten, die ich in meinen frühen Anstellungen in der Privatwirtschaft oder beim EDA in drei verschiedenen Kontinenten ausübte.

Die Kunst für mich als Coach ist es, die Kunden einerseits so zu unterstützen, dass sie sich so rasch wie möglich wieder im Arbeitsmarkt integrieren können, dass sie andererseits aber auch eine nachhaltig sinnstiftende berufliche Beschäftigung finden.



### Positive Rückmeldungen

Die schönsten Momente sind jene, wenn ich Rückmeldungen von Kunden erhalte, wo sichtbar wird, dass die erarbeiteten Strategien umgesetzt wurden und auch wirken. Immer wieder melden sich begeisterte Kunden mit der freudigen Mitteilung, dass sie eine Stellenzusage erhalten haben. Dann und wann erhalte ich selbst nach Jahren noch positive Nachrichten von Kunden. Dann weiss ich, dass ich meinen Job gut gemacht habe. Ein iranischer Kunde schrieb im schriftlichen Kursfeedback vor kurzem den folgenden Satz: «Du gehst in diesen Kurs und bist ein Fahrrad und du beendest den Kurs und bist ein Ferrari.»

### Spannende Projekte

Nebst diesen drei arbeitsmarktlichen Bildungsangeboten stehen wir Coaches/Kursleitenden auch immer wieder in verschiedenen Projekten im Einsatz. Anfang Jahr durfte ich für die Agentur für Arbeit in Konstanz und in Ravensburg zwei Workshops zum Thema «Stellensuche in der Schweiz» leiten. Letztes Jahr war ich am Projekt «Tag der offenen Tür bei B&C» beteiligt, wo vor allem der Austausch mit den RAV-Personal-

beratenden im Vordergrund stand. Ein weiteres wiederkehrendes Projekt ist das Angebot PAMAL, wo wir Workshops in Unternehmen leiten, die mehr als zehn Personen entlassen müssen. Das Ziel dabei ist, den Teilnehmenden innert vier bis fünf Tagen so viel an Bewerbungskompetenz mit auf den Weg zu geben, dass sie schon in der Kündigungsfrist eine neue Stelle finden und sich somit gar nicht bei den RAV anmelden müssen.

### Regelmässige Weiterbildungen

Das Team B&C befindet sich in einem fortwährenden Prozess der Qualitätsverbesserung. Kundenrückmeldungen, die aufzeigen, dass unsere Arbeit für die Kunden einen Nutzen haben und eine Veränderung im Bewerbungsverhalten bewirken, sind die Indikatoren, welche uns in der täglichen Arbeit bestärken. Regelmässige Visitationen, Interventionen und Weiterbildungen unterstützen diesen Prozess. Grundvoraussetzung für eine Anstellung im Team B&C sind die Ausbildungen zum Erwachsenenbildner mit eidg. Fachausweis und zum Coach. Alle Coaches begeben sich auch regelmässig in Weiterbildungen. So befinde ich mich zurzeit im Lehrgang «CAS Positive Psychologie» an der Uni Zürich. Die dazu notwendige Diplomarbeit zum Thema «Positive Interventionen bei beruflichen Neuorientierungen» schrieb ich in den Sommerferien. Es bereitet mir grosse Befriedigung, wenn ich nach einer Weiterbildung das Erlernte direkt 1:1 zusammen mit meinen Kunden erfolgreich anwenden kann.

+ KURT LOEHRER

Coach/Kursleiter Bildung & Coaching  
Logistik arbeitsmarktliche Massnahmen



Gerne holt Kurt Loehrer seine B&C-Kursteilnehmenden direkt am Bahnhof ab.

[sg.ch/wirtschaft-arbeit/arbeitslos-arbeit-finden/job-chancen-verbessern/beratungsangebote.html](https://www.sg.ch/wirtschaft-arbeit/arbeitslos-arbeit-finden/job-chancen-verbessern/beratungsangebote.html)



