

## Kompetenzvergleich Ingo Thiele - Fallmanager bzw. Arbeitsvermittler SGB II (Katalog der BA)

### Kernaufgaben/Verantwortlichkeiten

Arbeitsvermittler	Fallmanager	Kriteriensubsumtion: Ingo Thiele
Arbeitsvermittlung/ Beratung für Arbeitnehmerkunden	Arbeitsvermittlung/ Beratung für Arbeitnehmerkunden	Kompetente Beratungstätigkeit und Arbeitsvermittlung ist durch fachliche, akademische Ausbildung und ausgeprägte Moderationsfähigkeit sichergestellt – Sichtweise des Arbeitnehmerkunden kann durch jahrelange Eigenbemühungen auf dem Arbeitsmarkt besser nachvollzogen werden
Stellenakquisition, Arbeitsvermittlung/ Beratung für Arbeitgeberkunden	Arbeitsvermittlung/ Beratung für Arbeitgeberkunden	s.o. – ferner: Stellenakquisition & Arbeitsvermittlung war Schwerpunkt im Fach Personal- und Sozialwesen an der FH – darüber hinaus versierte Akquisitionsfähigkeiten durch jahrelange Praxiserfahrung im Bereich Vertrieb – Verhandlungsgeschick und Kontakt zu den regionalen Unternehmen – Sichtweise der Arbeitgeberkunden durch Tätigkeit als Vertriebsleiter und Personalchef besser nachvollziehbar – dadurch bessere Argumentation
Zuordnung der Arbeitnehmerkunden zu einem Handlungsprogramm und dessen Umsetzung/Aktualisierung, Motivierung der Arbeitnehmerkunden (z.B. Eingliederungsvereinbarung)	Zuordnung der Arbeitnehmerkunden zu einem Handlungsprogramm und dessen Umsetzung/Aktualisierung, Motivierung der Arbeitnehmerkunden	Ausgeprägte analytische Fähigkeiten – Faktensammlung, Einordnung eines Sachverhaltes zu bestimmten rechtlichen Rahmen und Vorgaben war Gegenstand des jahrelangen Jura – und Fachhochschulstudiums. Gute Motivationsfähigkeit durch Vorbildfunktion (ich habe selbst das praktiziert & vorgelebt, was ich auch vom Arbeitnehmerkunden verlange)
Beratung der Arbeitnehmerkunden zu weitergehenden sozialen Fragestellungen der Bedarfsgemeinschaft	Beratung für Arbeitnehmerkunden in schwierigen Lebenssituationen	Ergibt sich bereits aus den 3 zuvor genannten Punkten. Ferner gilt hier das Prinzip der gleichen Augenhöhe: Ich selbst bin schwerbehindert, habe einen herben Rückschlag durch ein nicht bestandenes Jurastudium erlitten. Musste eine Eigentumswohnung bezahlen und zusätzlich neben der Arbeit noch ein berufs begleitendes Studium meistern
Entscheidungen und Rechtsauskünfte zu Leistungen nach dem SGB II	Entscheidungen und Rechtsauskünfte zu Leistungen nach dem SGB II	Kenntnisse des SGB II durch das FH Studium vorhanden – Auskunfts- und Entscheidungsfähigkeit durch objektive Sichtweise gegeben (Hauptkriterium im Jurastudium)
	Netzwerkbildung	Ausgeprägter Sinn für Ideen- und Informationsmanagement

## Sozialmethodische Anforderungen/Verhaltenserwartungen

Arbeitsvermittler	Fallmanager	Kriteriensubsumtion: Ingo Thiele
Problemanalyse und Problemlösung: Faktensammlung/Datenanalyse (Komplex), eigenständige Problemlösung,	Problemanalyse und Problemlösung: Faktensammlung/Datenanalyse (Komplex), eigenständige Problemlösung,	Genau diese Anforderungen decken sich zu 100% mit den Anforderungen, die das Studium des Diplom-Wirtschaftsjuristen einforderte. Dabei korrespondiert die rechtliche Seite mit dem Kriterium der Problemanalyse / - Lösung und die betriebswirtschaftliche Seite mit dem Erfordernis der Fakten- und Datenanalyse und dem anschließendem Aufzeigen der Lösungsoptionen.
Planung und Organisation: Selbstorganisation / eigenverantwortliche Arbeitsplanung (einfach)	Planung und Organisation: Selbstorganisation / eigenverantwortliche Arbeitsplanung (einfach)	Diese Kriterien sind unabdingbar für einen Vertriebsleiter, einen Handelsvertreter und Büroleiter/Personalchef. Organisation und Controlling sind und waren Gegenstand meiner beruflichen Praxis und meines Studiums. Während der Bereich der Personalleitung ein hohes Maß an Organisations- und Planungsfähigkeit erfordert, welches mit Verantwortung gegenüber seinen Vorgesetzten und den Mitarbeitern einhergeht, so hatte die Selbstorganisation als freier Handelsvertreter eine denkbar andere Qualität – namentlich die der eigenen Existenzsicherung
Kommunikation: Kontaktaufnahme /Informationsaustausch (komplex), Diskussion/Argumentation (komplex), persönliche Beratung (komplex)	Kommunikation: Kontaktaufnahme /Informationsaustausch (komplex), Diskussion/Argumentation (komplex), persönliche Beratung (komplex)	Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, angeeignet durch jahrelange praktische Tätigkeiten im Vertrieb und Key Account sowie im Studiums – Argumentation, Diskussion und Informationsaustausch ist Tagesgeschäft
Personale Kompetenzen: Kunden- /Teamorientierung (Servicementalität, Teamfähigkeit)	Personale Kompetenzen: Kunden- /Teamorientierung (Servicementalität, Teamfähigkeit)	...ist ebenfalls Gegenstand meiner praktischen Tätigkeit – Vertrieb ist ohne Servicementalität nicht möglich – Arbeiten im Team erfordert ein ausgewogenes Maß an Kompromissfähigkeit und Durchsetzungsvermögen – das Prüfungsfach Mediation vermittelte dazu neben meiner beruflichen Erfahrung das notwendige Handwerkszeug

## Fachliche Anforderungen und Kenntnisse

Arbeitsvermittler	Fallmanager	Kriteriensubsumtion: Ingo Thiele
Grundkenntnisse der Programme und Produkte der BA	Grundkenntnisse der Programme und Produkte der BA	<b>Zentralbereich PP</b> Produkte und Programme <b>Bereich PP 1</b> Aktive Arbeitsförderung Programm- und Prozessentwicklung - <b>Team PP 11</b> Recht Aktive Arbeitsförderung <b>Team PP 12</b> Geschäftsprozesse Aktive Arbeitsförderung / VAM-Administration <b>Team PP 13</b> Steuerung / Projektmanagement <b>Team PP 14</b> Handlungsprogramme AN/AG, Marktausgleich, bes. Personengruppen <b>Bereich PP 2</b> Aktive Arbeitsförderung - Produktentwicklung und -betreuung <b>Team PP 21</b> Beratung/ Orientierung/ Information/U-25 <b>Team PP 22</b> Förderung/ Qualifizierung/ESF <b>Team PP 23</b> Berufliche Rehabilitation <b>Bereich PP 3</b> Geldleistungen SGB III <b>Team PP 31</b> AN-Leistungen/ Sozialversicherung der Leistungsemf. <b>Team PP 32</b> AG-Leistungen / Leistungsmissbr./ Prozessvertretung <b>Bereich PP 4</b> Produkt- und Programmanalyse
Fundierte Kenntnisse der zielgruppenspezifischen Produkte und Programme	Fundierte Kenntnisse der zielgruppenspezifischen Produkte und Programme	Beispielhaft: - Vermittlung – Perspektivenänderung – Abbau Beschäftigungshürden – Qualifizierung – Erhalt Marktfähigkeit – Aktivierende Betreuung
Fundierte Kenntnisse der Berufskunde und des zielgruppenspezifischen Arbeitsmarktes	Fundierte Kenntnisse der Berufskunde und des zielgruppenspezifischen Arbeitsmarktes	Gegenstand des Studiums
Fundierte Kenntnisse des SGB II und angrenzender Rechtsgebiete	Fundierte Kenntnisse des SGB II und angrenzender Rechtsgebiete (insb. SGB III, KJHG und SGB XIII)	Gegenstand des Fachs Personal- und Sozialwesen
Grundkenntnisse MS-Office (Word, Excel, Outlook), fundierte Kenntnisse der IT Fachanwendungen (insbesondere A2ALL)	Grundkenntnisse MS-Office (Word, Excel, Outlook), fundierte Kenntnisse der IT Fachanwendungen (insbesondere A2ALL)	Fundierte Kenntnisse MS Office inkl. MS Project – A2ALL im Rahmen der Arbeit bei der Softwareentwicklungsfirma BBL kennen gelernt
Grundkenntnisse des Controlling und KLAR	Grundkenntnisse des Controlling und KLR	Controlling und Projektmanagement ist Gegenstand meiner aktuellen Tätigkeit – KLR Gegenstand des Studiums BWL
Grundkenntnisse des betrieblichen Personalwesens	Grundkenntnisse des betrieblichen Personalwesens	Fundierte Kenntnisse durch Studium und Praxis
Genaue Kenntnisse der örtlichen und regionalen Netzwerke und Hilfsangebote, des Arbeitsmarktes und der regionalen Unternehmen	Genaue Kenntnisse der örtlichen und regionalen Netzwerke und Hilfsangebote, des Arbeitsmarktes und der regionalen Unternehmen	Durch Jahrelange Vertriebstätigkeit im regionalen Markt vorhanden