

Ausbildungsakquise

-

Sind Sie fit für den Wettbewerb?

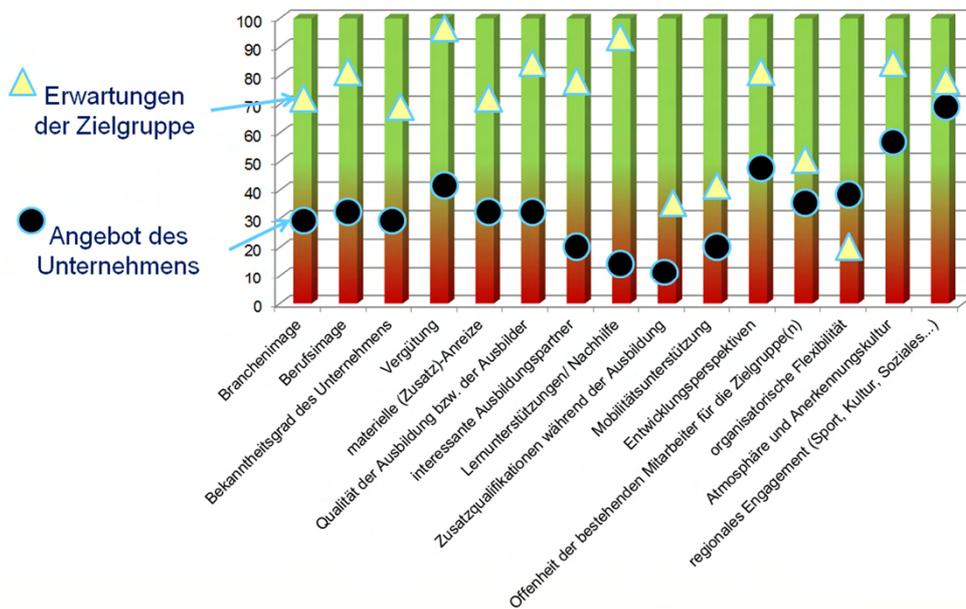


Das Projekt wird gefördert durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Frauen und Familie
aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg.
Europäischer Sozialfonds - Investition in Ihre Zukunft



- 1 Standortbestimmungen: Wo stehe ich im Wettbewerb?
- 2 Was wünscht sich meine Zielgruppe?
- 3 Stärken Sie Ihre Wettbewerbsposition durch Kooperation
- 4 Präsentationen
- 5 Drann bleiben
- 6 Vormerken und anmelden
- 7 Nach der Messe ist vor der Messe

1 Standortbestimmungen: Wo stehe ich im Wettbewerb?



(c) ZAB [2014]. Alle Rechte vorbehalten.

Beispiel einer möglichen Standortbestimmung:

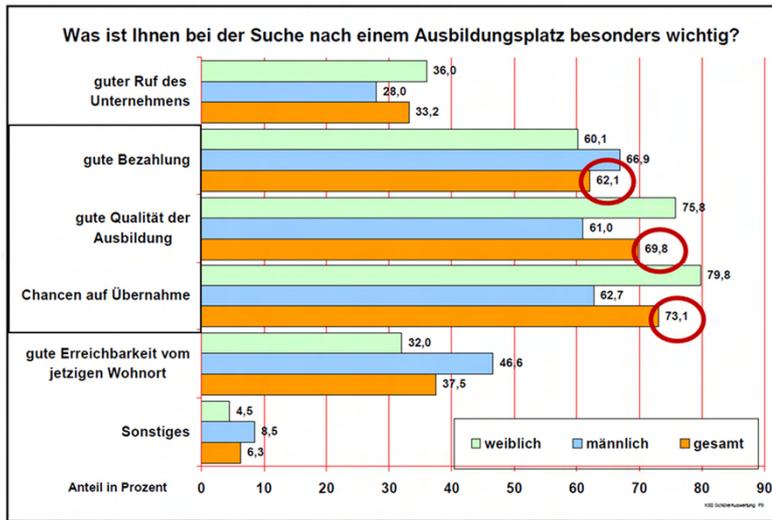
Jedes Unternehmen sollte seinen eigenen Standort bestimmen. Dies kann durch Selbsteinschätzung des Unternehmers und Befragung der Mitarbeiter ermittelt werden.

Durch die Befragung von Praktikanten, Auszubildenden und ggf. Befragungen auf Messen können Erwartungen der Zielgruppe ermittelt werden.

Im Anschluss können notwendige Maßnahmen abgeleitet werden, z.B.:

- Zusammenarbeit mit Partnern
- Branche mit seinem breitem Einsatzspektrum vorstellen.

2 Was wünscht sich meine Zielgruppe?



Geld ist nicht alles!
Aber oft entscheiden

Quelle: IFS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH: Untersuchung der Lebenszufriedenheit und Bindungskraft Zentraler Orte im Land Brandenburg aus Sicht der Altersgruppe 16 bis unter 30 Jahre, 2009, S. 55.

2 Welche Prioritäten hat meine Zielgruppe - außer Geld?

Nutzen Sie Alternativen und werben Sie damit:

- Finanzierung von Nachhilfe oder Weiterbildung
- leistungsabhängige Prämien
- Fachwerkzeug und Fachbücher für bestandene Prüfungen
- Langfristige Entwicklungsperspektiven
- Mobilitätsunterstützung: ÖPNV-Ticket oder Moped
- kostenlose Unterkunft – wo möglich und sinnvoll



Partner können Stärken einbringen, die Sie attraktiver machen:

- Ausbildungs- und Jobmessen
- Verbundausbildung
- Zusatzqualifikationen
- Sportvereine, Jugendkunst- und Musikschulen
- Vergünstigungen
- Sommerfeste / Winterspiele
- Logo / Slogan
- Imagevideo



(c) ZAB [2014]. Alle Rechte vorbehalten.

- auf Ausbildungs- und Jobmessen gemeinsam als starker Verbund auftreten
- bilden Sie mit interessanten und starken Partnerbetrieben im Verbund aus (förderfähig)
- gemeinsame Zusatzqualifikationen planen und umsetzen (förderfähig)
- Sportvereine, Jugendkunst- und Musikschulen: Kontakt zur Zielgruppe, außerdem Konzentrations-, Lern- und Teamfähigkeit werden gestärkt – oft Schüler mit guten Fähigkeiten
- Wenn möglich: handeln Sie Vergünstigungen für Azubis bei Ihren Kunden oder Zulieferern aus, mit denen Sie im Vorfeld bei den Schülern werben können – Bsp. Auch Templiner Azubicard
- gemeinsames Logo / Slogan „Wir bilden aus.“ oder „Wir zeigen Zukunft!“ analog Handwerk
- gemeinsames Imagevideo auf Internetportalen und der eigenen Website für die Gesundheitswirtschaft

**Auszubildende (m/w) zum/zur staatlich anerkannten
Altenpfleger/-in**

Stellenumfang Vollzeit

Stellenbeschreibung **Ausbildungsziel: examinierter Altenpfleger
(m/w)**

Sie haben einen mittleren oder gleichwertig anerkannten
Bildungsabschluss? Dann entscheiden Sie sich jetzt für eine
hohe Ausbildungsqualität und beste Job-Chancen beim
führenden Arbeitgeber der deutschen Pflegebranche!

Die Ausbildung gliedert sich in einen schulischen und einen
praktischen Teil. Wer möchte, kann unsere eigene, staatlich
anerkannte Fachschule für Altenpflege in Baden-Württemberg
besuchen.

Bewerben Sie sich einfach in der ~~...~~ Ihrer
Wahl oder unter Angabe Ihrer Wunsch-Region und der
Kennziffer AP-129 hier:

Ansprechpartner ~~...~~

Sitz in CB LR August 2014

So oder besser – nächste Folie



Ausbildung bei REHA VITA

Unser Azubifilm

Elisa, Chris und Flori führen euch darin durch die verschiedenen Ausbildungsberufe und zeigen, wie ihr Alltag hier bei uns im Haus aussieht. Viel Spaß dabei und scheut euch nicht zu kommentieren und zu teilen, was das Zeug hält :)



In unserem Team sind derzeit 6 Auszubildende tätig. [Hier stellen wir unsere derzeitigen Azubis vor.](#)

Wir bilden in folgenden drei Berufsfeldern aus:

- ▶ Kaufmann/-frau für Büromanagement
- ▶ Kauffrau/Kaufmann im Gesundheitswesen
- ▶ Sport- und Fitnesskauffrau/-mann

Details zu den Berufsbildern finden Sie [hier](#).

Quelle: Reha Vita, http://www.youtube.com/watch?v=plW_inB2pOY

4 Präsentationsbeispiele - ...oder so



Für alle Ausbildungsplätze ist als Schulabschluss die Mittlere Reife, ein Realschulabschluss oder das Abitur erforderlich. Außerdem müsst ihr bei Ausbildungsbeginn volljährig sein, da bei uns im Schichtsystem gearbeitet wird.

Eure Bewerbungen könnt ihr schriftlich zu Händen von Frau Viktoria Draws senden. Bei Rückfragen könnt ihr uns per Mail über das.team@reha-vita.de kontaktieren.

Interessant zu wissen:

Reha Vita wurde im Oktober 2007 von der IHK Cottbus für ihr herausragendes Engagement in der Berufsausbildung ausgezeichnet.

Außerdem haben wir in den vergangenen Jahren fast allen Azubis zum Ausbildungsende einen Arbeitsvertrag in unserem Haus anbieten können.

Eine unserer ehemaligen Auszubildenden wurde am 12.10.2011 von 3.400 Azubis aus ganz Südbrandenburg, die im Sommer 2011 ihre Ausbildung beendet haben, als Jahrgangsbeste in ihrem Ausbildungsberuf ausgezeichnet.

Auch Sie haben wir nach der Ausbildung übernommen. Ein kurzes [Videoportrait über Jessica Tantz finden Sie hier](#).

Quelle: Reha Vita, http://www.youtube.com/watch?v=plW_inB2pOY



4 Welches Bild vermittelt Ihre Präsentation?

1. Beruf
2. fachlichen & menschlichen Anforderungen
3. Aufgaben & Einsatzort
4. Interessant für / wenn...
5. Perspektiven Beruf & Betrieb
6. Was macht den Betrieb besonders?
7. Atmosphäre
8. materiellen und immateriellen Anreize
9. Ansprechpartner

Würden Sie sich selbst auf diesen Ausbildungsplatz bewerben, wenn Sie einen guten Schulabschluss und die freie Wahl hätten?

Werden die wichtigsten Fragen zum Ausbildungsplatz beantwortet?

Präsentationen auf der Messe oder in der Anzeige

1. Um welchen Beruf geht es?
2. Welche fachlichen & menschlichen Anforderungen werden an mich gestellt?
3. Was werden meine Aufgaben sein? Wo genau werde ich im Betrieb eingesetzt?
4. Warum/Wann könnte das interessant für mich sein?
5. Welche Perspektiven bietet mir diese Ausbildung bei diesem Betrieb?
6. Was macht den Betrieb aus? Was wird hergestellt/ angeboten?
7. Welche Atmosphäre erwartet mich im Betrieb?
8. Welche materiellen und immateriellen Anreize werden geboten?
9. An wen kann ich mich für Nachfragen wenden?

4 Messestand: Sehen, Hören, Staunen?

Bunte Flyer und einen freien
Ausbildungsplatz haben alle...

... die **Besonderheiten IHRES**
Betriebes gilt es *erlebbbar* zu machen!





- Ziel 1: Machen Sie neugierig auf Ihren Beruf
- Ziel 2: Machen Sie neugierig auf Ihren Betrieb
- Ziel 3: Halten Sie den Kontakt langfristig

Umsetzbare Maßnahmen sind abhängig von der Unternehmensgröße, z.B. Tage der offenen Tür

Philip Jeroch
absolviert seine Ausbildung
zum Koch beim Zweck-
verband Lausitzer
Seenland Brandenburg.

Anmeldung
bis 20. September 2014

Ausbildungsmesse
www.ausbildungsmesse-westlausitz.de

Samstag 11. Oktober
NIEDERLAUSITZHALLE
SENFTEMBERG
10 bis 16 Uhr



Die Veranstaltung ist gefördert aus Mitteln des Bundes und des Landes Brandenburg im Rahmen der „Demokratieaufbau“ (Förderung der Regionalen Wirtschaftsstruktur (RWST) Infrastruktur) sowie aus Mitteln des Landes des Deutschen Ostenregionen-Netzwerks und der fünf Städte der Wirtschaftsuniversität Westfalen.

Ansprechpartner:

Regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft Elbe-Elster mbH,

GF Jens Zwanzig

Telefon: 03535 46-2748,

E-Mail: info@rwfg-ee.de

Jährliche Ermittlung der regionalen Messen und Entscheidungsfällung zur Teilnahme.

Ein enormer **Messe-Aufwand** - und am nächsten Tag ist **alles vorbei?!**

Je mehr

F o l g e m a ß n a h m e n ,

desto höher der

m e s s e n u t z e n

Nachteile einer Messe:

- finanzielle Kosten
- hoher Personaleinsatz
- lange Vorbereitungszeit

Und am nächsten Tag ist alles vorbei?!

Eine Messe kann nur Impuls und Ausgangspunkt für weitere Maßnahmen zur Azubi-Gewinnung sein. Je mehr **Folgemaßnahmen** Sie anbieten, desto mehr Zeit gewinnen Sie, um :

- den Bewerber besser einzuschätzen
- Vertrauen aufzubauen
- den Betrieb mit seinen Menschen und Abläufen kennenzulernen
- Interesse am Beruf auszubauen

**Regionalbüro für Fachkräftesicherung
Süd-Brandenburg**

Uferstraße 1, 03046 Cottbus

Katja Bolz

0355-78422 16

Katja.Bolz@zab-brandenburg.de



Claudia Schielei

0355-78422 17

Claudia.Schielei@zab-brandenburg.de



www.zab-brandenburg.de

Sämtliche Rechte an dieser Präsentation liegen bei der ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH. Die Übermittlung an Sie dient lediglich Ihrer Information. Jede sonstige Nutzung, insbesondere eine Weitergabe an Dritte, eine externe Nutzung, Bearbeitung oder sonstige Veränderung sowie eine Nutzung zu kommerziellen Zwecken ist nur mit unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig.
(c) ZAB [2013]. Alle Rechte vorbehalten.