

# Ausbildungsmarketing

## Mehr Erfolg bei der Rekrutierung von Bewerbern

Warum gelingt es den einen Ausbildungsbetrieben scheinbar mühelos, jeden Ausbildungsplatz zu besetzen, während die anderen nicht mal genügend Bewerbungen erhalten? Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Kommunikation mit der Zielgruppe. Erfolgreiche Ausbildungsbetriebe haben einen Wissensvorsprung: sie wissen, in welchem virtuellen oder realen Umfeld sich ihre Bewerber aufhalten, wofür sich diese beruflich interessieren, wie sie angesprochen werden (wollen) und mit welchen Maßnahmen Beziehungen aufgebaut und vertieft werden können. Genau darum geht es auch in diesem Seminar.

### Aus dem Inhalt

- Was Jugendliche heute von der Ausbildung und vom Ausbildungsbetrieb erwarten
- Warum Ausbildungsbetriebe mit Bewerbern einen Dialog aufnehmen sollten
- SMS, Twitter, WhatsApp & Co. - Kommunikationskultur Jugendlicher versus Unternehmenskommunikation
- Medien, Kommunikationskanäle und -plattformen für die gezielte Bewerberansprache und Dialog
- Mit welchen Themen und Inhalten Ausbildungsbetriebe Interesse wecken und den Dialog starten
- Relationship-Management: Maßnahmen für Beziehungsaufbau und -pflege
- No-Show-Risiken minimieren: Wie Sie Absprungskandidaten an Bord behalten

### Referenten

**Matthias David:** Experte für Marketing und Unternehmenskommunikation, Geschäftsführer david uk - unternehmenskommunikation (oder)  
**Konrad Fassnacht** Geschäftsführender Gesellschafter FCT Akademie, Experte Ausbildungs- u. Talentmanagement, langjährige Beratungserfahrung (oder) **Stephan Pflanz:** Berater für Wertekultur, Markenführung, Arbeitgebermarke und Integrierte Kommunikation. Inhaber idenko markenberatung.

### Termine

siehe Internetseiten

Informationen über das Seminarhotel und Ihre Unterkunftsmöglichkeiten erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung

### Seminarzeiten

9 - ca. 17 Uhr

### Seminarnummer

104 019

### Teilnahmegebühr

siehe Internetseiten

### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar an. Ordern Sie gleich Ihr Angebot.

- Welche Erwartungshaltungen Jugendliche mit zeitgemäßer Berufsausbildung verbinden
- Warum ein klares Profil als Ausbildungsbetrieb bei der Ansprache Jugendlicher unerlässlich ist
- Wie Sie potenzielle Kandidaten gekonnt auf Ihr Ausbildungsangebot lenken und „Sog“ erzeugen!
- Professionelle Bindung junger Menschen und Minimierung des No-Show-Risikos: so geht's!
- Warum Sie mit Ihrer Zielgruppe in einen kontinuierlichen Dialog treten sollten - Praxistipps
- Prints, TV, Radio, Events, Roadshows, Internet & Co ... was eignet sich gut für unsere Zwecke?
- Web 2.0 und Social Media im Ausbildungsmarketing - wenn, dann bitte richtig!
- Azubis werben Azubis: warum wackelige Youtube-Movies oft mehr bewirken als Contentprodukte
- Lernpartnerschaften und pragmatische Lernprojekte mit regional ansässigen Schulen
- Maßgeschneiderte Praktika - kostengünstig, lernintensiv und beziehungsfördernd
- Beziehungspartnerschaften aufbauen - Nachwuchsbindung und Beziehungspflege an der Basis
- Die Rolle der Eltern - oft verkannt, doch von elementarem Nutzen
- Die Einführungstage: Betreuung und Coaching unserer Azubis nach Ausbildungsbeginn
- Warum wir den Stellenwert nebenamtlicher Ausbildungsarbeit nie unterschätzen sollten

### So arbeiten Sie im Seminar

Bei diesem Seminar handelt es sich um eine Vortrags- und Diskussionsveranstaltung. Die Inhalte werden kompakt, verständlich und praxisnah präsentiert und diskutiert. Dabei kommen moderne Präsentationstechnik sowie umfangreiche Seminarunterlagen zum Einsatz.

### Wer sollte teilnehmen

Fach- und Führungskräfte der Personal- und Ausbildungsbereiche, die mit der Rekrutierung von Auszubildenden beauftragt sind.

### Welche Vorkenntnisse Sie benötigen

Für das Verstehen der Seminarinhalte sind keine spezifischen Vorkenntnisse erforderlich. Erste Erfahrungen im Ausbildungsmarketing sind hilfreich.

## Anmeldung

Fax 05931 - 49355 99

### Ausbildungsmarketing (SemNr. 104 019)

Bitte Termin eintragen (s. Vorderseite): \_\_\_\_\_

#### Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Abteilung

\_\_\_\_\_  
Funktion

\_\_\_\_\_  
Straße oder Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ + Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Tel.

#### Anmelder (falls abweichend vom Teilnehmer)

\_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname

\_\_\_\_\_  
Abteilung

\_\_\_\_\_  
Datum + Unterschrift

Mit der Anmeldung werden die AGB's und Datenschutzerklärung der IAM Akademie anerkannt. Diese sind einsehbar unter [www.iam-akademie.de](http://www.iam-akademie.de)

#### Wohin gehen die Anmeldeunterlagen?

an den Teilnehmer       an den Anmelder      (i)

#### IAM Akademie

Nödiker Str. 110, 49716 Meppen

Tel. +49 5931 49355 0

Fax +49 5931 49355 99

E-Mail: [kontakt@iam-akademie.de](mailto:kontakt@iam-akademie.de)

**IAM**Akademie.