

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 Absprungkandidaten an Bord behalten

Präsenz-Seminare

22.03.2023 in Hamburg 25.05.2023 in Augsburg 23.05.2023 in Göttingen

Seminarzeiten: 9-17 Uhr Seminarnummer: 104 019

Teilnahmegebühren Einzelbuchung: 795 €

Doppelbuchung u. mehr: 695 €

Gebühren immer pro Teilnehmer + MwSt.

Live-Online Seminare

aktuell nicht verfügbar

Seminarzeiten: 9-17 Uhr Seminarnummer: 101 001

Teilnahmegebühren Einzelbuchung: 675 EUR

Doppelbuchung und mehr: 595 EUR

Gebühren immer pro Teilnehmer + MwSt

Referent: Matthias David

Experte für Marketing und Unternehmenskommunikation, Geschäftsführer david uk - unternehmenskommunikation

Inhouse-Seminar

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

Seminarinhalte

- 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
- Beziehungspatenschaften aufbauen Nachwuchsbindung und Beziehungspflege an der Basis
- Die Rolle der Eltern oft verkannt, doch von elementarem Nutzen

Tel

- 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	Anmelder (falls abweichend vom Teilnehmer)
Vor- und Zuname	Vor- und Zuname
Firma	Abteilung
Abteilung	Datum + Unterschrift
Funktion	Mit der Anmeldung werden die AGB's und Datenschutzerklärung der IAM Akademie anerkannt. Diese sind einsehbar unter www.iam-akademie.de
Straße oder Postfach	Wohin gehen die Anmeldeunterlagen?
PLZ + Ort	□ an den Teilnehmer □ an den Anmelder (35)
E-Mail	IAM Akademie Nödiker Str. 110, 49716 Meppen Tel. +49 5931 49355 0 IAM Akademie

Fax +49 5931 49355 99

E-Mail: kontakt@iam-akademie.de