

PERSONALMANAGEMENT

FAKTEN – EINBLICKE – PRAXIS – TRENDS

Einladung zum 2-Tages-Praxis-Seminar

Azubi-Recruiting und Ausbildungsmarketing

Die Bewerbungen um Ausbildungsplätze gehen in so gut wie jeder Branche zurück. In aktuellen Trendberufen gibt es zwar in aller Regel (noch) viele Bewerber, doch dafür lässt die Qualität oft zu wünschen übrig. Landauf, landab klagen die Personalverantwortlichen darüber, dass es immer schwieriger wird, eine ausreichende Anzahl an qualifizierten und motivierten Auszubildenden zu bekommen. Selbst wenn Sie heute noch genügend Bewerber haben, brauchen Sie professionelles Ausbildungsmarketing, denn viele Arbeitsmarktexperten warnen vor einer sich weiter verschärfenden Situation und sehen Firmen, die nicht rechtzeitig die richtigen Weichen stellen, vor ernstzunehmenden Personalengpässen.

Was Sie wissen sollten!

Ausbildungsmarketing geht heute anders. Immerhin wollen Sie die **Generation Internet** erreichen, die **Digital Natives**, wie sie Neudeutsch heißen, oder, um ein weiteres Trendwort zu verwenden, die **Net Generation**. Die Schulabgänger von heute, also Ihre Zielgruppe, sind **Digital Natives**. Was machen die anders als die **Generation Ahnungslos**?

Sie lesen lieber Blogs als Zeitungen, sie besuchen keine Bibliothek, dafür die Online-Enzyklopädie Wikipedia, sie holen sich ihre Musik illegal online, statt sie im Laden zu kaufen. Sie senden SMS, statt zu telefonieren, sie twittern, statt E-Mails zu versenden, sie haben x Freunde – rein virtuell in Chatrooms, viele haben eine eigene Website, sie verabreden sich vielleicht gerade über schuelerVZ, studiVZ oder richten ihr neues Profil auf Websites wie Facebook, Lokalisten oder MySpace ein.

Erstmals in der Geschichte des Internets wächst eine Generation heran, die mit dem Internet groß geworden ist, für die das Netz eine alltägliche, selbstverständliche und nicht mehr wegzudenkende Erfahrung ist. Die **Digital Natives** „nutzen“ das Internet nicht, sie „arbeiten“ nicht damit, sie „leben“ im Internet. Klar, dass die **Digital Natives** auch bei der Suche und Auswahl ihres Ausbildungsbetriebs vieles anders machen als ihre Eltern. In diesem Seminar erfahren Sie, was.

In diesem Praxisseminar erhalten Sie sehr viele Antworten auf Ihre entscheidende Frage:

Wie finde ich gute, also für unser Unternehmen passende Auszubildende, in der gewünschten Anzahl?

Neben sofort greifenden Aktionen werden auch mittel- und langfristig wirksame Ideen, Konzepte und Maßnahmen zur Nachwuchssicherung vorgestellt.

Sie erfahren, mit welchen Tricks und Methoden bereits einige Ihrer Mitbewerber arbeiten, um sich langfristig die besten Nachwuchskräfte zu sichern.



**„Ich verspreche Ihnen:
Sie profitieren von exklusiven, neuen
Informationen und bekommen
Impulse und Ideen. Sie bekommen das
Rüstzeug, um für Ihr Unternehmen
ein praxistaugliches Ausbildungs-
marketingkonzept entwickeln zu
können, mit dem Sie Ihre Ziele sicher erreichen. Lesen
Sie auf den nächsten Seiten, was andere Teilnehmer
sagen.“**

Axel Härtzer

Mitglied der Geschäftsleitung der aicovo gmbh

Menschen & Meinungen

Zielgruppe

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter von Firmen und Institutionen, die regelmäßig Auszubildende einstellen oder dies in Zukunft vorhaben. Teilnehmen sollten Fach- und Führungskräfte im Personalmanagement, Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche, Ausbildungsleiter sowie Mitarbeiter aus Fach- und Personalabteilung, die für die Gewinnung von Auszubildenden verantwortlich sind.

O-Töne

Einige Teilnehmerstimmen aus Workshops, Seminaren und Konferenzen:

„Die Konferenz war absolut top und hat mir nach 34 Jahren Personalarbeit eine Menge Anregungen gegeben, zukünftig über andere Möglichkeiten bei Stellenbesetzungen nachzudenken. Herzlichen Dank!“

Rolf-Bernd du Pin, Personalleiter

„Gratulation zu einer insgesamt gelungenen Präsentation. Sicherlich werden wir die eine oder andere Idee umsetzen.“

Mandy Vieweg, Personalreferentin

„Unser firmeninterner Workshop mit Ihnen war Klasse! Das ist gewinnbringendes Praxiswissen zum Schnäppchenpreis.“

Josua Kohberg, Geschäftsführer

Ihr Nutzen

Das Ziel ist klar!

Sie entwickeln unter Berücksichtigung Ihrer Ausgangssituation und Ihren Zielen erfolgreiche Strategien für Ihr Ausbildungsmarketing. Neue Methoden helfen Ihnen, in ausreichender Menge motivierte und qualifizierte Azubis zu finden. Sie optimieren Ihr Bewerbungsmanagement und lernen Werkzeuge kennen, das Potenzial der Bewerber schneller und besser einzuschätzen und verhindern, dass die neuen Azubis vor dem Ausbildungsbeginn abspringen.

Ihre Seminarleitung

Sie profitieren vom Expertenwissen!

Ihr Trainer ist der angesehene E-Business- und E-Recruiting-Spezialist Axel Haitzer. Er hat in den letzten Jahren erfolgreich mehrere Tausend Seminarteilnehmer geschult, hält regelmäßig an Hochschulen Vorträge und ist anerkannter Vortragsprecher zu verschiedenen Themen rund ums (Personal-)Marketing. Als Experte wird er beispielsweise auch von Top-Trainern und Bestsellerautoren wie Edgar K. Geffroy oder Jörg Löhr gebucht.



Programm & Ablauf

Ihre Vorteile:

- ✓ Sie lernen viele Praxisbeispiele kennen
- ✓ Sie klären Ihre individuellen Fragen
- ✓ intensiver Austausch mit Referenten und Fachkollegen

Die Themen, Inhalte und Lernziele



Sie suchen mehr geeignete Auszubildende? Sie möchten aus vielen Bewerbungen schnell und zielsicher die geeigneten Kandidaten herausfiltern? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie den Bauplan für Ihr Ausbildungsmarketing in Ihrem Unternehmen erstellen und diesen schrittweise in die Praxis umsetzen. Sie lernen praxiserprobte Maßnahmen für Ihr Azubi-Recruiting und Ihre treffsichere Azubi-Auswahl kennen.



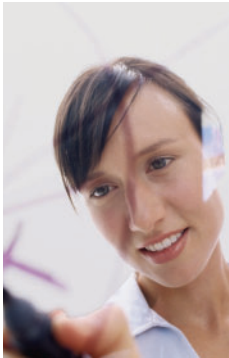
Das Seminar- und Ausbildungsmarketingkonzept basiert auf dem von Axel Haitzer entwickelten 9-Phasen-Modell[®], dem Personalmarketing-Prozess-Modell sowie dem P¹²-Ausbildungsmarketing-Mix.

Das 9-Phasen-Modell[®] im Überblick:

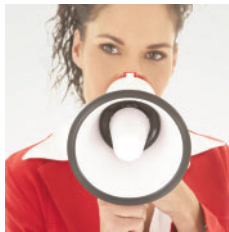
1. Impuls- und Assoziations-Phase
2. Informations- und Selektions-Phase
3. Kennenlern- und Entscheidungs-Phase
4. Integrations-Phase
5. Bindungs-Phase
6. Routine-Phase
7. Krisen-Phase
8. Trennungs-Phase
9. Ex-post-Phase



© aicovo gmbh



Der Schwerpunkt im Seminar wird auf das Azubi-Recruiting, also auf die Phasen 1 bis 4 gelegt.



TOP-Arbeitgeber – Was macht Ihr Unternehmen für Bewerber interessant?

Planung – Welche Mitarbeiter brauchen Sie in 5 bis 10 Jahren?

Produkt – Welche „Leistungsmerkmale“ hat Ihr Produkt Ausbildung?

Karriere-Website – Warum Sie statt Webdesign besser auf Kontaktdesign[®] setzen?

Vertrauenssache – Wie bauen Sie mit der „peace of mind“ - Strategie[®] Vertrauen auf?

Kommunikation – Nutzen Sie schon alle Kanäle der Kommunikation?

Workflow – Wie werden Sie trotz weniger Aufwand schneller und sparen gleichzeitig Geld?

Eignungsdiagnostik – Wie filtern Sie einfach und schnell die richtigen Bewerber heraus?

Benchmarking – Was können Sie von anderen lernen?

Benchbreaking[®] – Wie brechen Sie intelligent die Regeln und werden besser als andere?

Marketing-Mix – Wo finden Sie preiswert die richtigen Bewerber?

Personalmarketing 2.0 – Was erwartet der König Bewerber?

Magnetmarketing – Wie ziehen Sie die am besten geeigneten Azubis magnetisch an?

... auf diese und weitere Ihrer Fragen bekommen Sie Antworten!



Vorgehensweise: Praxis, Praxis, Praxis!



Sofort anwendbares Wissen steht im Vordergrund des Seminars. Vor der Veranstaltung erhalten Sie einen Fragebogen zur Beschreibung der Ausgangssituation und Ihrer Ziele. Teilen Sie uns Ihre Fragen und gewünschte Schwerpunkte mit. Ihre Fragen werden im Seminar beantwortet. Das schlüssige Konzept und die Fallbeispiele erleichtern die Umsetzung in die Praxis und sorgen für optimalen Lerneffekt. Über Kurzvorträge, Anwendungsbeispiele, Gruppenarbeit und Diskussion wird viel Wissen vermittelt. Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten, die Sie bei Umsetzung der Inhalte in die Praxis unterstützen. Zusätzlich bekommen Sie ein qualifiziertes Teilnehmerzertifikat mit einer detaillierten Aufstellung der Seminarinhalte.

Wer ist aicovo?

Die aicovo gmbh ist eine New Media Agentur. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Rosenheim ist Spezialist für Verkaufsförderung, Personalmarketing (HRM) und E-Recruiting. Neben schlüsselfertiger Software (Software as a Service – SaaS) werden für die aicovo-Kunden individuelle Lösungen entwickelt. Umfangreiche Beratungsdienstleistungen runden das Angebot ab. Zu den Kunden von aicovo zählen viele namhafte Unternehmen im In- und Ausland wie beispielsweise Ernst & Young oder die Gruppe der Sparda-Banken. Doch lesen Sie selbst, was die Repräsentanten der Sparda-Banken über E-Recruiting und die Kompetenz von aicovo sagen:

Was unsere Kunden sagen:



„Der Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt hat deutlich zugenommen und alle Prognosen gehen von einer weiteren Verschärfung aus. Um auch in Zukunft eine ausreichende Anzahl qualifizierter Mitarbeiter zu gewinnen, hat die Gruppe der Sparda-Banken ihr Karriere-Portal vollkommen erneuert, zusätzlich wurde ein Azubi-Portal entwickelt. Das innovative und richtungweisende Konzept der Agentur aicovo hat uns überzeugt.“

Dr. Werner Stork, Verband der Sparda-Banken e.V.

Jetzt profitieren!

Offenes Seminar oder Inhouse als Workshop?

Sie haben die Wahl: Konfektion oder Maßanzug? Unsere Inhouse Trainings sind so individuell wie Ihre Ansprüche. Aufbauend auf Ihren konkreten Projekten und betrieblichen Vorgaben stimmen wir mit Ihnen die Inhalte und Schwerpunkte des Workshops ab. Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an. Wir beraten Sie gerne. Rufen Sie uns an.

Die Buchung des Seminars

So melden Sie sich an

Bitte füllen Sie für Ihre Anmeldung das beiliegende Bestellformular aus und senden es uns per Post, Fax oder E-Mail möglichst bald zu oder melden Sie sich im Internet an.

Termin und Veranstaltungsort

Die Termine finden Sie auf dem Bestellformular und im Internet auf www.Ausbildungsmarketing.com.
Benediktinerinnen-Abtei, Frauenwörth im Chiemsee, 83256 Frauenchiemsee, Oberbayern
Telefon: 0 80 54 / 907 -0 – Web: www.frauenwoerth.de

Ihre Investition für das Seminar

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. zwei Mittagessen, Erfrischungs- und Pausengetränken, Get-Together und der Dokumentation **1.190 €** zuzüglich Mehrwertsteuer und ist nach Rechnungserhalt fällig. Zum Ausklang des ersten Seminartages lädt Sie aicovo in informeller Runde zu einem kommunikativen Abendessen ein. Sie entspannen sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Fachkollegen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung sowie die Rechnung. Schon ab dem zweiten Teilnehmer des gleichen Unternehmens erhalten Sie **10 % Preisnachlass** auf **jede** Teilnahmegebühr. Auf dem Bestellblatt erhalten Sie Informationen über die Übernachtungsmöglichkeiten.

Ihr Kontakt zu den Azubimarketing-Experten

aicovo gmbh, Hechtseestraße 16, 83022 Rosenheim, Deutschland

Telefon freecall Deutschland: **0800 – 40 44 800** · Fax free Deutschland: 0800 – 40 44 810

Web: www.aicovo.com, www.JOBquick.com, www.Ausbildungsmarketing.com

Ihr Ansprechpartner: Stefan Pabst · E-Mail: willkommen@aicovo.com

per Fax free Deutschland

0800 - 40 44 810

oder im Fensterkuvert per Post

Jetzt anmelden!

aicovo gmbh
- Seminar Ausbildungsmarketing -
Hechtseestraße 16
83022 Rosenheim
DEUTSCHLAND

**“Wenn Sie mehr passende Azubis wollen,
müssen Sie ins Kloster!”**



Ihr ungewöhnlicher Tagungsort mitten im Chiemsee

Anmeldung zum Seminar

Ja, hiermit melde/n ich/wir mich/uns für das Praxisseminar **“Azubi-Recruiting und Ausbildungsmarketing”** am 29. und 30. April 2010 im Kloster Frauenwörth im Chiemsee an.

Bitte schlagen Sie eine Übernachtungsmöglichkeit vor. Prüfen Sie, ob direkt im Kloster Frauenwörth noch Zimmer (z. B. EZ mit DU/WC, Seeblick für € 52 pro Tag) zur Verfügung stehen oder machen Sie einen anderen Vorschlag

Es werden _____ Einzelzimmer _____ Doppelzimmer vom _____ bis _____ April 2010 benötigt.

Die Investition für das Seminar

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. zwei Mittagessen, Erfrischungs- und Pausengetränken, Get-Together und der Dokumentation 1.190 € zuzüglich Mehrwertsteuer und ist nach Rechnungserhalt fällig. Zum Ausklang des ersten Seminartages sind alle Teilnehmer von aicovo in informeller Runde zu einem kommunikativen Abendessen eingeladen. Nach Eingang der Anmeldung erhalte/n ich/wir eine schriftliche Bestätigung sowie die Rechnung. Schon ab dem zweiten Teilnehmer des gleichen Unternehmens werden auf jede Teilnahmegebühr 10 % Preisnachlass gewährt.

Die Rücktrittsmöglichkeiten

Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin kann ich / können wir kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichtteilnahme ist die gesamte Teilnahmegebühr zu bezahlen. Eine Stornierung bedarf der Schriftform. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist natürlich möglich.

Teilnehmer 1

Anrede, Titel, Vorname, Name

Position, Abteilung

Telefon (Vorwahl - Telefonnummer - Durchwahl)

persönliche E-Mail-Adresse

Firma

Straße / Postfach

Ort, Datum, Unterschrift

Teilnehmer 2

Anrede, Titel, Vorname, Name

Position, Abteilung

Telefon (Vorwahl - Telefonnummer - Durchwahl)

persönliche E-Mail-Adresse

Branche

Mitarbeiter / davon Azubis

PLZ / Ort