

Fokus

Berufsausbildung

Aktuelle Seminare 2011/2012



 *Alle Seminare auch als Inhouse-Seminar buchbar!*

- Ausbilder als Coach und Berater
- Soziale Kompetenz in der Gesprächsführung
- Konfliktmanagement
- Qualifizierte Bewerber finden und binden
- Mit 'Generation Work' Top-Mitarbeiterqualitäten erzeugen

Die Ausbildung im Fokus



Interesse auslöst, wird durch die Qualität der Ausbildung determiniert.

Die Entwicklungen der nächsten Jahre – gesellschaftliche Verantwortung, demographischer Wandel, Fachkräftemangel – stellen auch an die betriebliche Ausbildung erhöhte Anforderungen. Dabei geht es nicht nur um Quantität. Ein Arbeitgeberimage, das

Mit unserer neu strukturierten Seminarreihe „Fokus Berufsausbildung“ wollen wir die Betriebe in ihrer Qualitätsoffensive unterstützen.

Ihre Fragen zu den Seminaren beantworte ich Ihnen gerne.

Silvia Kutzner,

Bereichsleiterin

Tel.: 06221 988-610

E-Mail: kutzner@asb-hd.de



Ihre „ausgezeichnete“ Seminarleiterin im Fokus Berufsausbildung:

Petra Müller,

Innovatives Ausbildungsmanagement,

langjährige Erfahrung als Coach und Berater

betriebliche Berufsausbildung in KMU und Konzernen



Coach beim Gewinnerprojekt Demografie Exzellenz Award 2010

AusbildungsASS in Gold 2010 - „Deutschlands beste Ausbilder“

Fragen - Beraten - Zeit sparen:

Der Ausbilder als Coach und Berater

Tagesgeschäft mit vielen Veränderungen, fitte Auszubildende, die darauf warten angeleitet zu werden – Anforderungen von allen Seiten: Ausbildungsbeauftragte mit traditionellen Ausbildungsmethoden stoßen hier an ihre Grenzen!

Zeitgemäße Ausbildung fordert die Auszubildenden auf, mit mehr Eigenverantwortung ihren eigenen Ausbildungsprozess mitzugestalten. Dies bedeutet für den jungen Menschen mehr Eigeninitiative zu entwickeln und eigenständig Lerninhalte zu integrieren.

Ein neues Rollenverständnis der Ausbildungsbeauftragten ‚Coach und Berater für den Auszubildenden zu sein‘ unterstützt die heutigen Anforderungen in der Ausbildung und führt zur Entlastung der Mitarbeiter. Gleichzeitig werden engagierte initiative Fachkräfte entwickelt.

Das neue Profil: Der Ausbilder als Coach

- Coach, Ausbilder, Lehrer – das neue Anforderungsprofil für die Ausbildung
- Das Rollenverständnis eines Coaches und Beraters
- Bewährte Coachingmethoden im Ausbildungsprozess
- Die sieben Basics – bewährte Grundprinzipien einsetzen
- Zielvereinbarungen, Feedback und Fragetechniken als Führungsinstrument
- Win-Win-Situation: die eigene Einstellung reflektieren und ggf. ändern
- Lösungsansätze für verantwortungsvolles Handeln mit den Auszubildenden entwickeln

IHR NUTZEN

- Sie lernen die wichtigsten Ansatzpunkte für die Rolle als Coach in der Ausbildung kennen
- Sie üben Methoden, mit denen Sie die Auszubildenden in ihrem Ausbildungsprozess begleiten, unterstützen, fördern und fordern
- Sie erarbeiten sich Strategien, wie Sie den Jugendlichen für eine eigenverantwortliche Ausbildung gewinnen
- Sie entwickeln für die Ausbildung und Ihr Tagesgeschäft gute Grundlagen für ein kraftvolles Selbstmanagement

METHODIK

Interaktive Vermittlung der Inhalte, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele, Eigenreflexion, Teilnehmerfeedback, individuelles Trainerfeedback, Einzelcoaching

TEILNEHMEN WERDEN

Ausbilder, Ausbildungsleiter, Leiter der Lehrwerkstatt sowie Ausbildungsbeauftragte

Termine	13.06.-15.06.2012 Heidelberg 05.12.-07.12.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.590.– (ASB-Mitglieder € 1.490.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00091
Seminar-Nr.	B 091

Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!

Soziale Kompetenz in der Gesprächsführung mit Azubis

Soziale Kompetenzen, alle sprechen davon - keiner weiß, was konkret damit gemeint ist

- Begriffsklärung und Erfassen der vielfältigen Fähigkeiten
- Bedeutung der sozialen Kompetenzen für die eigene Ausbildungsarbeit
- Soziale Kompetenzen, die das Ausbilden erfolgreich machen

Reflexion und Feedback

- Bestandaufnahme: Welches sind meine sozialen Kompetenzen?
- Rückmeldung von Referentin und anderen Teilnehmern: Welche sozialen Kompetenzen sind in der Kommunikation der Anwesenden zu hören und zu sehen?

Techniken, die den Einsatz der Kompetenzen anzeigen

- Den Erlebnis- und Lerntyp erfassen
- Die Augenblick-Muster erkennen
- Die Körpersignale kalibrieren

Einsatz der sozialen Kompetenz in herausfordernden Situationen

- Anweisen und Anleiten erleichtern
- Motivation und Lernbereitschaft erzeugen
- Gezielt in der Konfliktsituation einsetzen

Als Führungsinstrument nutzen

- Türöffner und Struktur im Beratungsgespräch
- Entschärfer im Konfliktgespräch
- Vertrauensbasis und Entlastung im Beurteilungsgespräch

IHR NUTZEN

- Erweitern Sie Ihre Kenntnisse und profitieren Sie von den Rückmeldungen über die eigene soziale Kompetenz
- Sie werden mehr Selbstsicherheit beim Anleiten erhalten
- Sie lernen die Türöffner für eine energiesparendere Ausbildung kennen
- Sie erweitern Ihre Methoden und Techniken für eine klare Gesprächsführung
- Sie kennen die Struktur für ein Erfolg-bringendes Beratungsgespräch und können diese auch einsetzen
- Sie erhalten weitere Kompetenzen, die auch in anderen Arbeits- und Lebensbereichen von großem Nutzen sind

TEILNEHMEN WERDEN

Ausbildungsleiter, Ausbilder, Personalreferenten, Ausbildungsbeauftragte sowie Leiter von Lehrwerkstätten

Termine	10.05.-11.05.2012 Heidelberg 26.11.-27.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.290.- (ASB-Mitglieder € 1.190.-)
Internet	www.asb-hd.de/B00092
Seminar-Nr.	B 092

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**

Konfliktmanagement in der Ausbildung

Lösungen konstruktiv gestalten

- Entwicklungsbedingtes Verhalten der Jugendlichen erkennen
- Verdeckte Zielorientierung der Auszubildenden identifizieren
- Verhalten, das sich gegenseitig bedingt (z.B. Helfersyndrom), erkennen und auflösen
- Potenziale im Problemverhalten wahrnehmen
- Boykothaltungen bei Azubis auflösen lernen und tiefgreifende Handlungsstrategien für die Zukunft entwickeln
- Ressourcenorientierte Lösungen durch professionelles Konfliktmanagement erwirken
- Eigenes Selbstmanagement effektiv und zeitsparend einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie lernen die Mechanismen der Leistungs- und Lernverweigerung kennen und entwickeln wirksame Lösungsstrategien.
- Sie erarbeiten sich anhand von Praxisbeispielen Analyseinstrumente, die Ursachen von Passivität und Rebellion erkennen lassen

- Sie kennen Methoden, um die Auszubildenden zum eigenverantwortlichen Tun zu führen
- Sie entwickeln Ihre persönliche zeitsparende Vorgehensweise, um boykottfreies Handeln bei Azubis zu bewirken.

TEILNEHMEN WERDEN

Ausbilder und Personalreferenten, Ausbildungsbeauftragte sowie Leiter von Lehrwerkstätten und Ausbildungsleiter

Termine	08.03.-09.03.2012 Heidelberg 22.11.-23.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.290.- (ASB-Mitglieder € 1.190.-)
Internet	www.asb-hd.de/B00090
Seminar-Nr.	B 090

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**

Qualifizierte Bewerber finden und binden

Recruiting für die Ausbildung

Die Bewerberzahl sinkt ständig – die Bewerberqualität auch!
Der demographische Wandel, die gestiegenen Anforderungen der einzelnen Berufsbilder sowie die Voraussetzungen, die die Bewerber mitbringen, sind Kriterien, die es immer mehr zur Herausforderung werden lassen, qualifizierte Auszubildende zu rekrutieren. Um geeignete Auszubildende für das Unternehmen zu gewinnen, muss in erster Linie das Image als Ausbildungsunternehmen durch geeignete Maßnahmen, Aktivitäten und Angebote gesteigert werden. Dies ist eine Grundvoraussetzung, um eine ausreichende Anzahl von guten Bewerbungen zu erhalten, damit eine zufriedenstellende Auswahl für die zu besetzenden Ausbildungsplätze getroffen werden kann. Darüber hinaus gilt es, die ausgebildeten Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, denn der Fachkräftemangel zeichnet sich in einigen Berufsfeldern schon deutlich ab.

INHALT

Bewerberprofil ausrichten

- Kompetenzen zukunftsorientiert auf den Bedarf des Unternehmens anpassen
- Kompetenzen auf überprüfbares Verhalten reflektieren

Generation Game die neuen Bewerber wirksam anlocken

- Interessen, Werte der Jungen wissen und ansprechen
- Entscheidungskriterien für die Auswahl des Ausbildungsplatzes kennen

Imagebildung als Werbestrategie

- Erprobte Marketinginstrumente zur Imagebildung kennen lernen
- Mitarbeiter als Werbeträger für die Ausbildung gewinnen

Web 2.0 und andere Orte an denen die Jugendlichen offen fürs Unternehmen sind

- Geeignete Medien für das Umwerben der Jungen aussuchen
- Schulkooperationen und andere Praxisbeispiele zur Rekrutierung guter Bewerber nutzen

Die Richtigen finden

- Einstellverfahren, basierend auf Anforderungs- und Erfüllungsprofil entwickeln
- Verhaltensmerkmale der Bewerber erkennen und deuten



Ihre Seminarleiterin:
Petra Müller,
Innovatives Ausbildungsmanagement,
langjährige Erfahrung als Coach und Berater
betriebliche Berufsausbildung in KMU und
Konzernen

Die Ausgewählten binden

- Kommunikation und Kontakt zum zukünftigen Auszubildenden aufrecht erhalten
- Einführung und Integration der Auszubildenden klug gestalten

IHR NUTZEN

- Sie reflektieren Ihr Bewerberprofil in Bezug auf die Generation game, den kommenden Bewerbern
- Sie hören die Werte und Entscheidungskriterien der Bewerbergeneration
- Sie erarbeiten sich Möglichkeiten für eine adressatengerechte Ansprache der Jugendlichen
- Sie lernen das Image Ihres Unternehmens als attraktive Ausbildungsstätte zu festigen und zu steigern
- Sie sind in der Lage, ein durchgängiges, ineinandergreifendes Konzept zur Rekrutierung und Einführung ihrer Auszubildenden zu entwickeln
- Sie durchforsten Ihr vorhandenes Konzept und bekommen Unterstützung für die Optimierung Ihrer Handlungsweisen
- Sie erfahren Beispiele von erfolgreichem Marketing und Bewerberbindung

TEILNEHMEN WERDEN

Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche, Ausbildungsleiter sowie Mitarbeiter aus Fach- und Personalabteilung, die für die Gewinnung von Auszubildenden verantwortlich sind

Termine	09.02.-10.02.2012 Heidelberg 28.06.-29.06.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.290.– (ASB-Mitglieder € 1.190.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00373
Seminar-Nr.	B 373

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Praxisexperte:
Manfred Geißen,
Leiter Aus- und Weiterbildung,
Hydro Aluminium Deutschland GmbH

Erfahrung trifft Neugierde

Mit 'Generation Work' Top-Mitarbeiterqualitäten erzeugen

Immer häufiger ist ein größerer Anteil der Arbeitnehmer zwischen 45 und 65 Jahren.

Somit sind die Auszubildenden, vor allem beim Durchlaufen der Ausbildungsabteilungen, vermehrt mit ihrer Elterngeneration konfrontiert. Nun erleben sie auch im Unternehmen „die Alten“ mit ihren Werten, Bedürfnissen und Ansichten!

Es besteht die Gefahr von Generationskonflikten, verdeckt oder offen gelebt, und dies nicht nur von Seiten der Auszubildenden.

Damit die Auszubildenden, aber auch die Ausbilder, Top-Mitarbeiterqualitäten ausbilden und leben, ist es notwendig, bereits in der Ausbildung ‚Generation Work‘ zu lehren und zu üben!

Pluspunkt: Hürden werden leichter gemeistert und die Beschäftigungsfähigkeit steigt - für alle!

5 Generationen im Arbeitsprozess

- Werte, Bedürfnisse und Themen der Generationen kennenlernen
- Missverständnisse aus den jeweiligen Erwartungen klären
- Werte und Eigenverantwortlichkeit in der Zusammenarbeit beachten

Generation Game – die neuen Auszubildenden

- Ihre Werte und Themen als Motivation für die Ausbildung nutzen
- Generationsbedingte Verhaltensweisen von Passivität unterscheiden
- Ziele und Lernstrategien dieser Generationen kennen

Von den ‚Jungen‘ profitieren

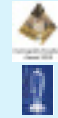
- Eigene Beschäftigungsfähigkeit überprüfen und stärken
- Auszubildende als Lern- und Qualitätspartner sehen
- Für beide Top-Mitarbeiterqualitäten ermöglichen

‚Generation Work‘

- Vielfältige Ziele und Ergebnisse erreichen
- Zusammenarbeit, die den Arbeitsalltag erleichtert
- Erfolgreich dem Demografischen Wandel begegnen, Ideen für die Praxis sammeln und Projekte durchführen

Siegerprojekt ‚Generation Work‘ Lobby für Jung und Alt

- Praxisbericht über eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Demografie Exzellenz Award 2010
- AusbildungsAss in Gold 2010
‚Deutschlands beste Ausbilder‘



METHODIK

Interaktive Vermittlung der Inhalte, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele, Eigenreflexion, Teilnehmerfeedback, individuelles Trainerfeedback, Einzelcoaching

IHR NUTZEN

- Mehr Profit aus der Ausbildung ziehen
- Eigene Beschäftigungsfähigkeit anheben
- Informationen, Wissen und Strategien für ‚Generation Work‘ sammeln
- Den Generationsunterschied positiv nutzen
- Lebenslanges Lernen automatisieren
- Intrinsische Motivation und Spaß aller Beteiligten steigern
- Top-Mitarbeiterqualitäten weitergeben und entwickeln

TEILNEHMEN WERDEN

Ausbildungsbeauftragte, Ausbilderinnen und Ausbilder

Termine	22.03.-23.03.2012 Heidelberg 11.10.-12.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.290.– (ASB-Mitglieder € 1.190.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00073
Seminar-Nr.	B 073

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**

Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer eine separate Anmeldung. Vorlage einfach kopieren.

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. · Postfach 10 11 08 · 69001 Heidelberg

Anmeldung

Stefanie Neuhaus
 Telefon: 06221 988-671
 Fax: 06221 988-672
 E-Mail: neuhaus@asb-hd.de
 Internet: www.asb-hd.de

Kenn-Nr.: WEB

Persönliche Beratung

Silvia Kutzner
 Telefon: 06221 988-610
 E-Mail: kutzner@asb-hd.de

Adressänderung

E-Mail: info@asb-hd.de

Anmeldung: Bitte senden Sie dieses Anmeldeformular an folgende Fax-Nr.: **06221 988-672**

Anmeldung zu folgendem Seminar(en)

Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:

Gebühren

einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Get-Together.
 Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Teilnehmer/-in
Position/Abteilung
E-Mail

Firma	
Ansprechpartner für Rückfragen	
Anschrift	
Telefon	Fax

<input type="checkbox"/> Anmeldebestätigung erbeten an / <input type="checkbox"/> Rechnung erbeten an
Name
Abteilung
E-Mail

Teilnahmegebühren

Für Mitglieder des ASB gelten die jeweils entsprechend angegebenen ermäßigten Gebühren. Die Gebühren beinhalten Schulungsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke sofern in der Seminarbeschreibung nicht anders dargestellt.

Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

Werden Sie ASB Mitglied!

Informationen unter: www.asb-hd.de

Sonderkonditionen

Der dritte und jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen, der sich zum selben Seminar und Termin anmeldet, erhält einen Rabatt von 20%.

Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V.

Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg
 Internet: www.asb-hd.de
 E-Mail: info@asb-hd.de



Alle unsere Veranstaltungen erfüllen die besonderen Qualitätskriterien des Wuppertaler Kreises e.V.

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. anerkannt.