

Der Leiter

Betriebliche Ausbildung

Neue Impulse für Ihre Ausbildungsarbeit – Entwickeln, Organisieren und Führen

- **Ausbildungsmethoden** – wie u. a. generative KI in der Ausbildung unterstützen kann
- **Attraktiver Ausbildungsbetrieb** – so werden Sie als Ausbildungsleitung zum Markenbotschafter
- **Innovatives Marketing und Recruiting der Gen Z** – analoge und digitale Werkzeuge, um die passenden Bewerber zu finden
- **Konkrete Perspektiven und Karrierepfade** – so gewinnen Sie Azubis nach der Prüfung für Ihr Unternehmen
- **Führungsstile** – für jede Situation das richtige Maß an Führung, auch virtuell
- **Kritik- und Beurteilungsgespräche** – so lösen Sie schwierige Situationen und formulieren konstruktiv Kritik
- **(Lern-)motivation** – mit Selbstverantwortung den Spaß am Lernen steigern

Ihr Plus

- ✓ Interaktives Lernumfeld mit Praxischecks, Fallanalyse und Leitfäden
- ✓ Erarbeitung eines Maßnahmenplans für Ihre Ausbildungsarbeit

Ihr Expertenteam

© Maxi Uellendahl
Photographie



Claudia Schmitz
Intercommotion

© ipc group gmbh



Holger Hiltmann
Merck KGaA



Magdalena Ljuna
Lebensversicherung von 1871 a. G. München

© Heiko Schaffrath



Matthias Reessing
Drägerwerk AG & Co. KGaA

Direkt aus der Praxis für Sie

- ✓ Die Merck KGaA zu „Ausbildung – Auslauf- oder Zukunftsmodell?“
- ✓ Wie die LV 1871 Azubis an ihr Unternehmen bindet
- ✓ Maßnahmen bei Dräger für ein gelungenes Ausbildungsmarketing

Wählen Sie Ihren Termin

24. bis 26. April 2024 in München

Online-Seminar vom **14. bis 16. Mai 2024**

10. bis 12. Juni 2024 in Köln

Note
1,5115
Teilnehmer

So gewinnen Sie die Generation Z für Ihr Unternehmen

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiterin und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen
- Wo stehen Sie als Ausbildungsleitung aktuell?



Ausbildung in Zeiten von Digitalisierung, KI und Generation Z

- Trends und aktuelle Einflüsse in der Ausbildung (Akademisierung, Fachkräftemangel, Digitalisierung)
- Generation X, Y, Z und Alpha – unterschiedliche Wertesysteme treffen aufeinander
- Neue Anforderungen, Kompetenzen und Rollen von Auszubildenden und Ausbildungsbeauftragten

Ausbildungsplanung und Controlling

- Einflüsse auf die Ausbildungsplanung (Personalfuktuation, Ausbildungsfluktuation etc.)
- Digitale Tools zur Versetzungsplanung und Strukturierung der Ausbildung
- Ausbildungs-KPIs: Welche Kennzahlen sind sinnvoll?

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Attraktiver Ausbildungsbetrieb

- Umdenken – was junge Menschen von Ausbildungsbetrieben heute erwarten
- Als Ausbildungsleitung Markenbotschafter sein
- Die richtigen Azubis für Ihr Unternehmen gewinnen
- Alternative Ausbildungskonzepte (Personen mit Flüchtlingshintergrund, in Umschulung, auf Teilzeit)

13.15 Business Lunch

14.30 Ausbildungsmarketing mit Erfolg

Übung: Zielgruppenanalyse – Ihre Zielgruppe und wie Sie sie erreichen

- Marketingkanäle – mehr als ein paar Flyer verteilen
- Welche Maßnahmen haben sich bewährt?
- Wie steht es um (virtuelle) Ausbildungsmessen, „Nacht der Ausbildung“ und Annoncen?
- Stellenanzeigen – was muss ich beachten?
- Auffallen mit innovativen Projekten: Was machen andere?

Der Internetauftritt Ihres Ausbildungsbetriebes

- Ihre Karriereseite ist das A und O
- Azubiyo, Ausbildung.de, aubi-plus.de – sind diese Plattformen ihr Geld wert?
- Ihr Internetauftritt unter der Lupe



16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Ausbildung – Auslauf- oder Zukunftsmodell?

- Kollaboration im Ausbildungsmarkt
- Vom klassischen „entweder oder“ zum zukünftigen „sowohl als auch“ – mehr Flexibilität und Durchlässigkeit der Ausbildungsmodelle
- Finden und Binden der neuen Azubi-Generation



© ipc group gmbh



Holger Hiltmann
Head of Apprenticeship Commercial
and Marketing,
Merck KGaA,
Darmstadt

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Ihre Seminarleiterin an beiden Tagen



Claudia Schmitz
Inhaberin,
Intercommotion,
Köln

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde.

Management Circle lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Ein konkreter Maßnahmenplan für Ihr Ausbildungsmanagement

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch die Seminarleiterin
- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Tages

Analyse Ihres Internetauftritts

Übung in Kleingruppen: Praxis-Check – Ihr Internetauftritt unter der Lupe

- Beratung an Beispielen der Teilnehmenden

Social Media Marketing

- Facebook, Instagram, TikTok als Problemlöser?
- Azubi-Influencer – wie geht das?
- Mobile Marketing auf dem Prüfstand

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Modernes Recruiting

- Anforderungen an Auswahlinstrumente
- Hilfreiche, bewährte und neue digitale Instrumente
- Einsatz von generativer KI (z. B. ChatGPT) sinnvoll?
- Vor- und Nachteile von Online-Tests
- Anschreiben – heute noch notwendig?

Von der Auswahl bis zum Ausbildungsstart

- Bindungsprogramme – Peer-Group, Eltern & Co.
- Ihre Checkliste für Ausbildungsstart und Einführungstag
- Onboarding online – neue Azubis aus dem Homeoffice einbinden
- Ausbildungsabbrüche verhindern

12.30 Business Lunch

13.45 Die besten Ausbildungsmethoden

- Zeitgemäßes Ausbilden zu mehr Selbstverantwortung der Auszubildenden
- Rollenwechsel der Auszubildenden
- Digitale Ausbildung auch für technische Ausbildung?
- Im Spannungsfeld – Förderung von Lernstarken und Unterstützung von Lernschwachen

- Im Dschungel der Begrifflichkeiten – Gamification, learning nuggets, flipped classroom
- Digitale Quizze, Umfragen, Lernplattformen im Praxiseinsatz – was bringt es?
- Wie generative KI die Ausbildung unterstützen kann

Abschlussprüfung bestanden und nun?

- Azubis für eine Übernahme gewinnen
- Attraktive Angebote während und nach der Ausbildung schaffen
- Karrierepfade und konkreten Perspektiven aufzeigen

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Bindung und Betreuung der Azubis in der Versicherungsbranche



- Den Spagat zwischen Eigenverantwortung der Azubis und festen Strukturen meistern
- Individuelle Führung statt Gruppenbetreuung
- 1zu1-Gespräche – neue Aufgaben und Reorganisation für die Ausbildungsleitung



Magdalena Ljuna
Ausbildungsleiterin,
Lebensversicherung von 1871 a. G. München,
München

München und Online-Seminar

Was wir tun, damit es genügend junge Talente bei Dräger gibt?



- Wie die Generationen Z / Alpha unser Ausbildungsmarketing bestimmen
- Mit welchen Kanälen wir erfolgreich sind
- Unser Marketing-Mix – was funktioniert und was nicht



Matthias Reessing
Head of Vocational Training,
Drägerwerk AG & Co. KGaA, Lübeck

Köln und Online-Seminar

17.00 Ausblick

- Wie geht es jetzt weiter?
- Konkreter Maßnahmenplan
- Klärung von noch offenen Fragen

Ende des zweiten Seminartages **ca. 17.30 Uhr**

Auch als Inhouse-Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kristin von Rauchhaupt

Tel.: +49 6196 4722-635

kristin.vonrauchhaupt@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



So führen Sie die Generationen in der Ausbildung

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des dritten Seminartages
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Was ist eine gute Ausbildungsleitung?

- Einflüsse auf die Ausbildungsleitung heute
- Essenzielle Kompetenzen – ohne die geht es nicht
- Kommunikation und Selbstreflexion als Schlüsselfaktor
- Rollenverständnis: Wie sieht es bei Ihnen aus?



10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Führung in der Ausbildung

- Erwartungen von Auszubildenden, Ausbildenden, Vorgesetzten und Mitarbeitenden
- Vor- und Nachteile verschiedener Führungsstile
- Situativer Einsatz – wann führt man wie?

Übung: In andere Rollen schlüpfen – wie wirke ich?

12.30 Business Lunch

13.45 Kritik und Beurteilungsgespräche führen

- Freshup: Gesprächstechniken
- Chancen und Risiken von Kritikgesprächen

Übung: „Schwierige“ Gespräche führen

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Spezialfälle Azubis

- Süchte, psychische Erkrankungen und weitere Besonderheiten erkennen und mit ihnen umgehen

Übung: Kollegiale Fallberatung von verschiedenen Herausforderungen mit Auszubildenden

Transfer und Ausblick

- Wo stehen wir als Unternehmen?
- Maßnahmenplan – was sind die nächsten Schritte und wie Sie diese konkret umsetzen können?

Ende des Seminars **ca. 17.30 Uhr**



Das PLUS für Ihren Ausbilderalltag

- ✓ Übungen
- ✓ Rollenspiele
- ✓ Praxis-Check
- ✓ Fallanalysen
- ✓ Leitfäden

Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

Ihr Seminarleiter



Michael Goulão
Senior Trainer,
Intercommotion,
Köln

Besuchen Sie auch mal
unseren Blog!

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENT CIRCLE®

Warum das Seminar wichtig ist

Sind Sie für den erfolgreichen Verlauf der Berufsausbildung im Unternehmen verantwortlich? Sie sind mit Herausforderungen wie der Gewinnung, Bindung sowie Ausbildung und Führung geeigneter Auszubildender, der Unterstützung der Ausbildungsbeauftragten und Konflikten zwischen den Generationen konfrontiert?

Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese Challenges lösen! An drei Tagen bieten wir Ihnen konkrete Hilfestellungen und Methoden, Ihre Ausbildung effizient und nachhaltig zu gestalten und Ihrer Rolle als Leitung der Betrieblichen Ausbildung gerecht zu werden.

Die praxisorientierten Inhalte reichen von der Suche Ihren zukünftigen Auszubildenden bis hin zur Übernahme ins Unternehmen nach der Abschlussprüfung. Dies sind die wichtigsten Säulen Ihres Ausbildungsmanagements. So sind Sie als Leitung der Betrieblichen Ausbildung optimal aufgestellt.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie analysieren den Status Quo Ihres Ausbildungsmanagements und identifizieren Optimierungspotenzial.
- ✓ Sie informieren sich über die aktuellen Trends im Ausbildungsmarketing und -recruiting.
- ✓ Sie erfahren, welche Kompetenzen Sie in der Ausbildungsleitung benötigen und wie Sie diese steigern.
- ✓ Sie gewinnen durch konkrete Praxistipps mehr Sicherheit im Umgang mit der Generation Z.
- ✓ Sie erörtern, wie Sie Azubis auch nach der erfolgreichen Abschlussprüfung an Ihr Unternehmen binden.
- ✓ Sie lernen, in welcher Situation Sie welchen Führungsstil nutzen, um Ihr Ziel zu erreichen.
- ✓ Sie üben, Kritik- und Beurteilungsgespräche durchzuführen und in Konfliktsituationen richtig zu handeln.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie die Motivation und Selbstverantwortung für das Lernen bei Ihren Azubis fördern.
- ✓ Sie erarbeiten einen konkreten Maßnahmenplan für das Ausbildungsmanagement in Ihrem Unternehmen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

U. Schmidt



Katharina Schmidt

Senior Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-668

katharina.schmidt@managementcircle.de

Ihre Experten

Michael Goulão

ist als Senior Trainer für die Ausbildungsagentur **Intercommotion** in Köln tätig und begleitet deutschlandweit große und kleine Unternehmen zum Thema Ausbildung. Seine Schwerpunkte sind die Praxistrainings für Ausbildungsbeauftragte und Ausbilder, sowie der Umgang mit der Generation Z und deren Führung. Ihn begeistern die vielfältigen Impulse, die bei der Begleitung entstehen, um dann mit diesen eine positive Entwicklung zu gestalten. Bevor er vor knapp 15 Jahren als Trainer begann, war er für unterschiedliche Unternehmen in der Personalentwicklung, Beratung und als Projektleiter aktiv, wobei er dort u. a. die Themen Ausbildung, Personalmarketing und Bindungsprogramme mitverantwortet hat.

Holger Hiltmann

leitet die kaufmännische Ausbildung bei der **Merck KGaA** in Darmstadt. Er ist dort für ca. 100 Auszubildende und 50 duale Studenten verantwortlich. Holger Hiltmann studierte Betriebswirtschaft an der Hochschule Darmstadt.

Magdalena Ljuna

ist Ausbildungsleiterin bei der **Lebensversicherung von 1871 a. G. München**. Die Diplom Pädagogin ist zudem als Personalreferentin tätig. Magdalena Ljuna ist die Ansprechpartnerin für 25 Azubis. Sie unterstützt die Auszubildenden auf ihrem Weg durch die berufliche Ausbildung. Ein festes Element der Ausbildung der LV 1871 ist die Kreativ-Werkstatt. Hier arbeiten die Auszubildenden die ersten 6 Monate in fachübergreifenden Teams an echten Projekten, um jungen Leuten den Einstieg in das Versicherungsthema zu erleichtern.

Matthias Reessing

ist als Head of Vocational Training für die deutschlandweite Berufsausbildung bei der **Drägerwerk AG & Co. KGaA** in Lübeck verantwortlich. Mehr als 250 Auszubildende erlernen bei Dräger einen von 20 Ausbildungsgängen. Neben einer umfassenden fachlichen Ausbildung legt Dräger durch zahlreiche Weiterbildungsangebote Wert auf die Entwicklung persönlicher und methodischer Kompetenzen. Matthias Reessing studierte Wirtschaftspädagogik in Hamburg und war bereits in unterschiedlichen Positionen im HR-Bereich im In- und Ausland für Dräger tätig.

Claudia Schmitz

ist Geschäftsführerin von **Intercommotion** in Köln. 2010 gründete sie die deutschlandweit tätige Ausbildungsagentur Intercommotion. Mit ihrem 18-köpfigen Team begleitet sie Unternehmen bei richtig guter Ausbildung und gestaltet gemeinsam mit ihnen eine zukunftsfähige (digitale) Ausbildung. Ihre Trainings- und Vortragsschwerpunkte sind Azubi-Marketing, Ausbildungsmethoden und Digitaler Ausbilder. Sie sieht sich selbst als Vermittlerin zwischen den Generationen in der Ausbildung. Claudia Schmitz ist Autorin verschiedener Fachbeiträge und Veröffentlichungen zum Thema Berufsausbildung. 2020 erschienen ihre Bücher „Arbeitswelt 4.0 Neue Kompetenzen“ und „Erfolgreich ausbilden im digitalen Zeitalter“. Auf ihrem Podcast „Ausbilder 4.0“ thematisiert Sie alles rund um die Berufsausbildung und alles, was Ausbilder aktuell und in Zukunft beschäftigt. Seit 2021 ist Claudia Schmitz Mitglied im DIHK Bildungsausschuss.

Der Leiter Betriebliche Ausbildung

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Ausbildungsleiter, Ausbildungsverantwortliche** sowie **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Personal, Personalentwicklung** und **Weiterbildung**. Außerdem sind interessierte **Unternehmens-** und **Personalberater** angesprochen.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800
kundenservice@managementcircle.de

■ Termine und Veranstaltungsorte

24. bis 26. April 2024 in München 04-92836
Holiday Inn Munich Leuchtenbergring
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524
E-Mail: reservation@himuc.com

14. bis 16. Mai 2024 als Online-Seminar 05-92837

10. bis 12. Juni 2024 in Köln 06-92838
THE MIDTOWN HOTEL
Kaiser-Wilhelm-Ring 48, 50672 Köln
Tel.: 0221/13985-0
E-Mail: reservation@themidtown.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: **www.managementcircle.de/M06754**
PDF zum Ausdrucken: **www.managementcircle.de/form**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.695,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme inkl. Dokumentation beträgt € 2.495,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter **www.managementcircle.de**



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu **attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort**.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

**Klimaneutral produziert mit
Ökostrom und Biofarben basierend
auf nachwachsenden Rohstoffen**

