

Azubi-Marketing und -Recruiting

So fördern Sie Ihre Nachwuchsgewinnung

- **Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?**
Machen Sie Ihren Unternehmens-Check
- **Wen suchen Sie?**
Definieren Sie Ihre Anforderungsprofile und Zielgruppe
- **Wie kommunizieren Sie richtig?**
Mit dieser Story erreichen Sie die neue Generation Azubis
- **Wo erreichen Sie Ihre Zielgruppe?**
Social Media und Mobile Marketing kritisch betrachten
- **Was interessiert Ihre Bewerber wirklich?**
Stellenanzeigen neu gedacht
- **Was können Sie von Design Thinking lernen?**
Innovationen für Ihr Azubi-Marketing schaffen
- **Wie motivieren und binden Sie Ihre Azubis?**
Der richtige Einstieg macht's!
- **Wie stellen Sie Ihr Ausbildungsprogramm digital auf?**
Flipped-Classroom und Homeoffice als Zukunftsmodell

Ihr Expertenteam



Martin Aßmuth
**Gemeindeverwaltung
Hofstetten**



Ralf Müller
**Johannesbad Hotels
Bad Füssing GmbH**



Felicia Ullrich
**u-form Testsysteme
GmbH & Co. KG**

Exklusive Praxisberichte

- ✓ Neue Wege im Azubi-Recruiting im Öffentlichen Dienst
- ✓ Vom Casting zum Projekt – nachhaltiges Azubimarketing bei Johannesbad Hotels Bad Füssing

Bitte wählen Sie Ihren Termin

13. und 14. Dezember 2021 in Köln

1. und 2. Februar 2022 in Frankfurt/M.

8. und 9. März 2022 in München



Azubi-Marketing – wie Sie Ihre Zielgruppe auf sich aufmerksam machen



Ihre Seminarleiterin
Felicia Ullrich, Geschäftsführerin, **u-form Testsysteme GmbH & Co. KG**, Solingen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiterin
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Anforderungsprofile definieren

- Nur wenn Sie wissen, wen Sie suchen, wissen Sie, wie Sie suchen müssen
- Ade zur eierlegenden Wollmilchsau
- Die Persona als alternatives Anforderungsprofil
- Das geht auch spielerisch

10.30 Ihre Zielgruppe verstehen – die Generation Z

- Abgrenzung der Generationen
- Was hat die Generation Z geprägt?
- Welche Erwartungen hat die Generation Z in Bezug auf ihre Karriere, den Ausbildungsberuf und das Ausbildungsunternehmen?



11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 All eyes on you – was macht Sie einzigartig?

- Ihr Unternehmens-Check
- Unique Selling Point (USP), Employer Value Proposition (EVP) und Emotional Selling Proposition (ESP) – aus dem Marketing lernen
- Ihren USP erkennen und kommunizieren



12.30 Bewerberkommunikation

- Bewerberkommunikation mit Herz und Verstand
- Die 4 P's des Personalmarketings: Product, Price, Placement und Promotion
- Storytelling – machen Sie Ihre Ausbildung zu einer spannenden Geschichte

13.15 Business Lunch

14.15 Neue Wege im Azubi-Recruiting im Öffentlichen Dienst



- Fachkräftemangel in der öffentlichen Verwaltung
- Die Behörde – Arbeitgeberliebe auf den zweiten Blick
- Digitales Recruiting
- WhatsApp, Instagram und Co. – geht das im Öffentlichen Dienst?



Martin Aßmuth
Bürgermeister,
Gemeindeverwaltung Hofstetten,
Hofstetten

15.15 Bewerbungskanäle

- Digital und persönlich – die von Ihrer Zielgruppe präferierten Bewerbungskanäle
- Google – da werden Sie gefunden (SEO, SEA und Google for Jobs)
- Empfehlungsmarketing – werden Sie persönlich!
- TikTok, Youtube, WhatsApp und Co. – Heilsbringer des Azubi-Marketings oder vielleicht auch nicht?



16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Exkurs Stellenanzeigen

- Was Ihre Bewerber wirklich wissen wollen
- Was Eye-Tracking-Studien verraten
- Wie Sie mit wenigen Tricks aus öden Stellenanzeigen, lebendige Stellenanzeigen machen
- Stellenanzeigen „Tabu“ – es einfach mal anders machen



17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 17.45 Uhr**

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!

Azubi-Recruiting – wie Sie Ihre Nachwuchskräfte auswählen und halten

Ihre Seminarleiterin
Felicia Ullrich

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Klärung Ihrer offenen Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.15 Ideen für Ihr Azubi-Marketing

- So machen es erfolgreiche Unternehmen und Organisationen
- Was Sie daraus lernen können



10.00 Vom Design Thinking lernen

- Vorteile des Design Thinkings
- Die 6 Phasen des Design Thinkings
- Kreative Ideenentwicklung für Ihr Azubi-Marketing



11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Candidate Journey

- Von Anfang bis Abschluss begeistern
- Wie Sie mit Sympathie und Schnelligkeit überzeugen
- Online-Formular, Mail oder Video – so würden Ihre Bewerber entscheiden

12.15 Vom Casting zum Projekt – nachhaltiges Azubi-Marketing

- Praxisbericht Warum eigentlich Azubi-Marketing?
- So gelingt Azubi-Marketing
- Praxisbeispiel I: Azubi-Casting
- Praxisbeispiel II: Azubi-Projekt „La Dolce Vita“



Ralf Müller
Geschäftsbereichsleiter Hotellerie,
Johannesbad Hotels Bad Füssing GmbH,
Bad Füssing

13.15 Business Lunch

14.15 Bewerberinterview und Gruppenauswahlverfahren

- Das strukturierte Interview – wenn Sie wirklich sicher entscheiden wollen
- Vorstellungsgespräche in Zeiten von Corona – was geht, was geht nicht und was wünscht sich Ihre Zielgruppe
- Gruppenauswahlverfahren – nicht nur reden, auch erleben

15.00 Testverfahren

- Nur Stress oder faire Auswahl – wie Bewerber Testverfahren einschätzen
- Persönlich und berufsnah – was sich Ihre Bewerber von Testverfahren wünschen
- Mehr als nur valide, objektiv und reliabel – wie Ihr Testverfahren zum Marketinginstrument wird

15.45 Kaffee- und Teepause

16.15 Onboarding

- Herzlich willkommen – was Azubis den Einstieg leichter macht
- Onboarding digital – wie Sie Ihre zukünftigen Azubis auch online an sich binden können
- Ausbildungsabbrüche – die häufigsten Ursachen und was Sie dagegen tun können

Digital Ausbilden

- Der Flipped-Classroom als Beispiel für erfolgreiches digitales Lernen
- Homeoffice – Nofall- oder Zukunftsmodell?
- Digitale Tipps und Tools, die Ihre Ausbildung erleichtern

17.30 Seminarabschluss

- Was haben Sie gelernt?
- Zeit für Ihre abschließenden Fragen

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.45 Uhr**

AUCH ALS INHOUSE TRAINING



Daniela Rühl
Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

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



Ihr Expertenteam

Martin Aßmuth ist Bürgermeister der **Gemeinde Hofstetten** und gilt als pragmatischer Experte für umsetzbare Recruiting-Ideen im öffentlichen Dienst. Er war Ausbildungsleiter, Leiter Personalentwicklung und Personalleiter in der Sparkassen-Finanzgruppe, bei einer großen genossenschaftlichen Bank und einer Verwaltungsbehörde. Für seine Arbeit erhielt Martin Aßmuth regionale und nationale Auszeichnungen. Mehrere Projekte von ihm waren für den HR Excellence Award nominiert, den er auch gewinnen konnte.

Ralf Müller ist Geschäftsbereichsleiter der **Johannesbad Hotels**, die sieben Hotels in Bayern und Österreich betreiben. Die Förderung des Hotellerie-Nachwuchses liegt ihm besonders am Herzen. Immer wieder geht er dabei ungewöhnliche Wege, wie beispielsweise mit einem Azubi-Casting oder zuletzt mit dem Azubi-Projekt „La Dolce Vita“, bei dem Auszubildende für 48 Stunden ein Hotel komplett selbstständig führten.

Felicia Ullrich ist zertifizierte Trainerin und Geschäftsführerin von **u-form Testsysteme**. Seit 15 Jahren beschäftigt sie sich intensiv mit den Themen Azubi-Marketing und Azubi-Recruiting und verlegt zusammen mit Professor Christoph Beck die größte doppelperspektivische Studie „Azubi-Recruiting Trends“. Sie hält bundesweit Vorträge und Workshops zum Thema Azubi-Recruiting und -Marketing.

Begeisterte Teilnehmerstimmen zum Seminar

- ✓ *„Gute Ideen mitgenommen. Praxisnah. Gute Gruppe. Guter Austausch. Dozentin fachlich sehr versiert. Gute Marktkenntnisse.“*
- ✓ *„Absolut lohnenswert, intensiv mit deutlichem Output.“*
- ✓ *„Gute Abwechslung, die Zeit ist verfliegen. Tolle Praxisreferenten. Thematik wurde von allen Seiten beleuchtet, man hat gemerkt, dass die Referenten absolute Profis in der Thematik sind.“*
- ✓ *„Werde ich uneingeschränkt weiterempfehlen.“*

Ihre Systemanforderungen für das

Online-Seminar

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

Frischer Wind für Ihre Azubi-Marketing- und Recruiting-Strategien

„Wir machen ein Heidengedöns, um das Recruiting von High Potentials, aber keiner kümmert sich um Azubis.“ – unsere Expertin Felicia Ullrich bringt es auf den Punkt. Gerade in der Ansprache von Auszubildenden besteht erheblicher Nachholbedarf.

Die junge Generation tickt heute anders. Andere Wertevorstellungen und die Digitalisierung bestimmen die Kommunikation. Welche Wege sind heute bei der Gewinnung von Nachwuchskräften erfolgsversprechend? Sind alt bewährte Methoden noch angesagt?

Bringen Sie Ihr Azubi-Marketing und -Recruiting auf den neusten Stand! Unsere Experten zeigen Ihnen auf, wie Sie professionell und zeitgemäß vorgehen, die richtigen Azubis zu finden und für Ihr Unternehmen zu begeistern.

Ihre Themenschwerpunkte

- ✓ Machen Sie sich als Arbeitgeber attraktiv für die Generation Z
- ✓ Beugen Sie dem drohenden Fachkräftemangel vor
- ✓ Analysieren Sie Ihr Anforderungsprofil
- ✓ Verstehen Sie Ihre Zielgruppe – die junge Generation
- ✓ Erkennen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal
- ✓ Erschließen Sie neue Kommunikationswege für Ihr Azubi-Marketing
- ✓ Entwickeln Sie ansprechende Stellenanzeigen
- ✓ Schaffen Sie Innovationen für Ihr Marketing und Recruiting
- ✓ Finden Sie die richtige Form für das Auswahlverfahren
- ✓ Verwenden Sie Testverfahren als Marketinginstrument
- ✓ Motivieren Sie Ihre Azubis bereits im Onboarding

Vorbereitung auf das Seminar

Das Seminar zeichnet sich durch eine hohe Praxisnähe aus. Für einige interaktive Übungen wird ein Notebook, Tablet oder Smartphone benötigt. Wir möchten Sie daher bitten, ein eigenes Gerät mitzubringen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



H. Eckert

Hannah Eckert

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

hannah.eckert@managementcircle.de

Azubi-Marketing und -Recruiting

■ Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im Bereich **Ausbildungsrecruiting** sowie alle erfahrenen Mitarbeiter aus den Bereichen **Personalbeschaffung** und **Personalmarketing für Azubis**, die ihre Recruiting Skills erweitern möchten. Außerdem richten wir uns an **Personalleiter**, die in diesem Seminar entscheidende Impulse erhalten, wie sie eine **umfassende Azubi-Recruiting-Strategie** entwerfen und in ihrem Unternehmen implementieren.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

13. und 14. Dezember 2021 in Köln 12-90446

Ameron Hotel Regent
Melatengürtel 15, 50933 Köln
Tel.: +49 221 5499-0, Fax: +49 221 5499-998
E-Mail: info@hotelregent.de

1. und 2. Februar 2022 in Frankfurt/M. 02-90447

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 788075-0, Fax: +49 69 788075-829
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

8. und 9. März 2022 in München 03-90448

Steigenberger Hotel München
Berliner Straße 85, 80805 München
Tel.: +49 89 1590 61 0, Fax: +49 89 1590 61 712
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

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/M12768

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.**

★★★★★
**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.895,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.695,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.** 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



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