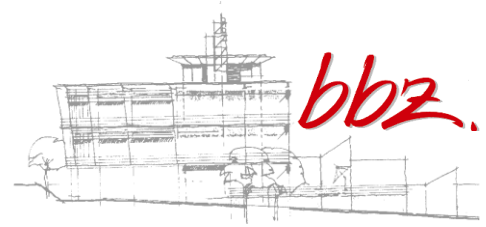


Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Zum Thema:

Gute Ausbildung in einem Unternehmen steht und fällt mit dem Ausbildungspersonal. Eine neue Generation Auszubildende wächst heran, und gleichzeitig die Anforderung an die Fachlichkeit und pädagogische Kompetenz der Ausbilder. Wie sind die aktuellen Anforderungen und wie wird man diesen gerecht?

Ausbilder stehen einer großen Bandbreite von fachlichen und pädagogischen Anforderungen im betrieblichen Ausbildungsalltag gegenüber, die weit über die gesetzlichen Vorgaben des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) hinaus reichen. Die Seminare setzen genau hier an und qualifizieren die Ausbilder zusätzlich als Personaler, Rekrutierer und Führungspersönlichkeit.

Methodik:

Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Einzel- und Gruppenarbeit.

Modul 1 (Theorie): Auszubildende gewinnen und binden Akquise, Ausbildungsmarketing und -management

Seminarziel:

- Sie lernen die Instrumente des Ausbildungsmarketings kennen.
- Sie erfahren, wie Sie qualifizierte und motivierte Auszubildende für Ihr Unternehmen ansprechen und finden.
- Sie lernen wie Sie Auszubildende in Ihr Unternehmen integrieren und binden.

Inhalt:

Ausbildungs-Recruiting

- Die richtige Ansprache in der Stellenausschreibung
- Bewerbungs- und Auswahlprozess
- Assessmentcenter für Auszubildende

Employer-Branding

- Eine Arbeitgebermarke schaffen

Onboarding

- Gestaltung des Zeitraums von der Unterschrift bis zum ersten Arbeitstag
- Einarbeitungszeit planen
- Probezeit aktiv nutzen

Zielgruppe:

Dieses Seminar ist für Sie richtig, wenn Sie als Ausbilder, Unternehmer, Führungskraft oder Personaler mit Auszubildenden zusammenarbeiten und Ihren ausbildnerischen Horizont erweitern möchten.

Termin:

28.08.2020 – 14.12.2020,
von 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Seminarort:

Hotel Pfeffermühle
Frankfurter Str. 261
57074 Siegen

Entgelt:

1.470 € (zzgl. MwSt.)
[1.749,30 € inkl. MwSt.]
inkl. Tagungsgetränke
und Mittagessen

Seminar-Nr.:

S172007

Anmeldeschluss:

18.08.2020

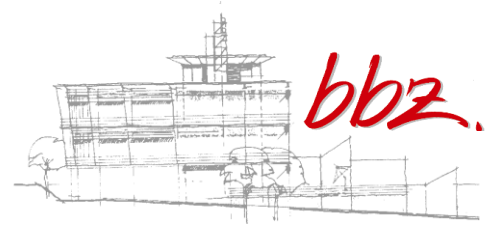
Ansprechpartner:

Silke Meffert
☎ 0271 89057-19
✉ meffert@bbz-siegen.de



Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Modul 1 (Praxis): Auszubildende gewinnen und binden Bewerbungsinterviews - professionell vorbereiten und durchführen

Seminarziel:

In diesem Seminar

- Trainieren Sie praxisnah die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung professioneller Bewerbungsinterviews.
- Erstellen Sie eigene Anforderungsprofile.
- Entwickeln Sie Interviewleitfäden.
- Lernen Sie den Einsatz ausgewählter Interviewtechniken kennen

Inhalt:

- Anforderungsprofile positionsspezifisch erstellen
- Interviewleitfäden entwickeln und vorbereiten
- Interviewablauf kennen
- Im Interview beobachten und dokumentieren
- Fragen und Interviewtechniken gezielt einsetzen
- Fragebeispiele aus der Praxis
- Beurteilungstendenzen kennen

Modul 2 (Theorie): Auszubildende verstehen Auszubildende verstehen-wie ticken die Generationen "Y und Z"?

Seminarziel:

Analyse und Bewertung der Generationen

- Wer sind "die" und wer sind "wir": Von Babyboomern bis Generation Z
- Kooperativ, autoritär oder laissez faire: Welcher Führungsstil darf's denn für die neuen Generationen sein?
- Generation Y und Z: Stärken, Werte und Potenziale.

Inhalt:

Die neuen Generationen ins Team einbinden

- Facebook, Twitter und Co.: Social Media in den eigenen Führungsalltag integrieren.
- Zugehörigkeit erzielen: Leistungsbereitschaft, Toleranz und Kooperation fördern.
- Senior-Mitarbeiter führt junge Mitarbeiter: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine.
- Die Jungen sind schnell, doch die Erfahrenen kennen die schnelleren Wege: Voneinander Lernen im Team.
- Die Sicht der anderen Generationen: Missverständnisse, Vorurteile, Ängste.
- Digital Natives vs. Babyboomer & Co.: Stereotypen und Tatsachen.

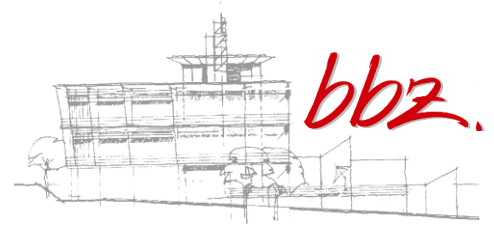
Führungsstil für die neuen Generationen entwickeln

- Führen im Generationen-Mix: Junge und erfahrene Mitarbeiter im Mix.
- Meine individuelle Führungslandkarte.
- Mentoring: Wertschätzender Wissens- und Wertetransfer



Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Modul 2 (Praxis): Auszubildende verstehen Mentoring Gen Y und Z-die neuen Generationen aktiv ins Team einbinden

Seminarziel:

Dieser Workshop richtet sich an Ausbilder und Personalverantwortliche die die neuen Generationen erfolgreich ins Team einbinden wollen und Lösungsmöglichkeiten für aktuelle Probleme in generationenübergreifenden Teams finden wollen. Das Modul Mentoring Gen Y und Z ist das Nachfolgemodul des Workshops Azubis verstehen- wie ticken die Generationen Y und Z?

Teilnehmer, die das erste Modul nicht absolviert haben, finden durch den Einstieg aber ebenso leicht in das Thema.

Die Teilnehmer erhalten im Laufe des Vormittags einen Einblick in die unterschiedlichen Generationsstile und das Thema Mentoring. Am Nachmittag erfolgt eine Umsetzung der erworbenen Kenntnisse an unterschiedlichen Fallstudien, die aus aktuellen Problemstellungen von Ausbildungsbetrieben kommen. Die Teilnehmer präsentieren nach der Bearbeitung der Fallstudien ihre Ergebnisse.

Inhalt:

Analyse und Bewertung der Generationen

- Einstieg: Wer sind die Gen Y und Z, was zeichnet die Gen X und die Babyboomer aus?
- Mentoring: Senior und Junior Mitarbeiter im Werte- und Wissenstransfer
- Mentoring als Methode der individuellen Förderung
- Erfolgsfaktoren des Mentoring
- Probleme beim Mentoring
- Erfolgreiche Implementierung von Mentoring im Unternehmen
- Wesentliche Eigenschaften des Mentors
- Gestaltung des Mentoring Prozesses
- Bearbeitung der Fallstudien
- Präsentation der Workshop Ergebnisse

Modul 3 (Theorie): Auszubildende situativ führen Potentiale der neuen Generationen optimal nutzen

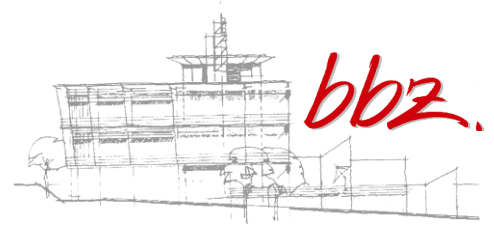
Seminarziel:

Sie erfahren wie Sie Ihren Führungsstil anhand des Konzeptes "Situatives Führen" auf den persönlichen Entwicklungsstand des Auszubildenden sowie auf die jeweilige Aufgabe und das damit verbundene Ziel abstimmen. Als Führungskraft erfolgreich führen, das bedeutet Auszubildende zu ermächtigen, so dass diese befähigt und begeistert Aufgaben selbstständig und verantwortungsbewusst übernehmen und ausführen. Gemeinsam erfolgreich sein!



Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Inhalt:

Selbstführung

- Die innere Haltung als Grundlage erfolgreicher Führung und Kommunikation
- Klar im Denken-fokussiert im Handeln
- Persönliche Schlüssel-kompetenzen identifizieren
- Analyse des eigenen Führungs-stils (Selbstbild-Fremdbild)
- Selbstmanagement in schwierigen Situationen

Mitarbeiterführung

- Führungsverhalten orientiert am Auszubildenden (Konzept "Situatives Führen" Hersey & Blanchard)
- Charakter der 4 Führungsstile dirigieren, argumentieren, partizipieren und delegieren
- Die Idee der Reifegrade: Kriterien für die Wahl des Führungsstils

Auszubildende begeistern

- Erfolgreich Führen auf der Basis von Vertrauen und Vorbild sein
- Was treibt den Auszubildenden an? - Motivierend Führen, um Demotivation zu vermeiden

Auszubildende befähigen

- Die Potentiale des Azubis erkennen und fördern
- Aufgaben-und Beziehungsrolle gegenüber dem Azubi optimal gestalten
- Verantwortung übertragen -Erfolgs-erlebnisse schaffen
- Steigerung des Reifegrades

Auszubildende beteiligen

- Aufgaben-und Beziehungsrollen im Team optimal gestalten
- Mut, Kreativität und Innovations-kraft der Mitarbeiter fördern

Kommunikation

- Feedbackgespräche mit Auszubildenden zielführend und wertschätzend führen
- Typische Konfliktfelder und deren Bewältigung
- Individuelle Auslöser von Emotionen erkennen und besser verstehen

Modul 3 (Praxis): Auszubildende situativ führen Auszubildende situativ führen - führen und begeistern!

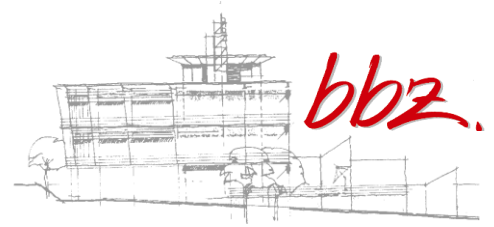
Seminarziel:

Zeitgemäßes Ausbildungsmanagement berücksichtigt die besonderen Lebenswelten Jugendlicher nicht nur in der Ausbildungsgestaltung, sondern auch im Führungsprozess. Nachdem Sie sich im Seminar „Situativ Führen“ sehr stark auf die fachliche Entwicklung der Auszubildenden fokussiert haben, ist der Blick im Praxis Seminar nun auf die persönliche Entwicklung gerichtet.



Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Am Beispiel von typischen Alltagssituationen wie Leistungsauffälligkeiten und Störungen im Verhalten: Unpünktlichkeit, Fehlzeiten, Leistungsmängel erfahren Sie, wie Sie erfolgreich sowohl die Soziale Kompetenz als auch die Selbstkompetenz des Auszubildenden erhöhen, um so den Ausbildungserfolg in Ihrem Unternehmen verbessern. Gemeinsam erfolgreich sein!

- Sie trainieren Führungsinstrumente am Beispiel typischer Ausbildungssituationen
- Sie erfahren welche Bedeutung die Entwicklung von Auszubildenden hat und welche Grundlagen des Feedback-Gebens wichtig sind. Motivation statt Demotivation
- Sie steigern die berufliche Beziehung zwischen Ausbilder und Auszubildenden, indem Sie ein Klima schaffen, welches Individualität berücksichtigt und Wertschätzung vorlebt.

Inhalt:

Führen und begeistern durch - klare Regeln

- Welche Regeln braucht erfolgreiche Zusammenarbeit?
- Gemeinsam Regeln vereinbaren
- Umgang mit Regelverstößen

Führen und begeistern durch – vereinbaren von Zielen

- Entwicklungspotentiale des Auszubildenden erkennen
- Unter- und Überforderung verhindern und S.M.A.R.T Ziele vereinbaren
- Schritt für Schritt zum Erfolg-motivierend Führen
- Kreativität und Lösungs-orientierung freisetzen

Führen und begeistern durch-Kommunikation

- Konstruktive Kritik wertschätzend vermitteln
- Bewertung oder Beobachtung der Unterschied macht den Erfolg
- Konflikte als Chance

Die Termine im Einzelnen:

Modul 1: Auszubildende gewinnen und binden

Theorie: 28.08.2020

Praxis: 30.10.2020

Modul 2: Auszubildende verstehen

Theorie: 10.09.2020

Praxis: 05.11.2020

Modul 3: Auszubildende situativ führen

Theorie: 28.09.2020

Praxis: 14.12.2020

Seminarleitung:

Modul 1

Christina Scherb,
Personalfachkauffrau,
Kommunikationstrainerin, Düsseldorf

Modul 2

Sandra Beer, Wirtschaftspsychologin
& Kommunikationstrainerin, Münster

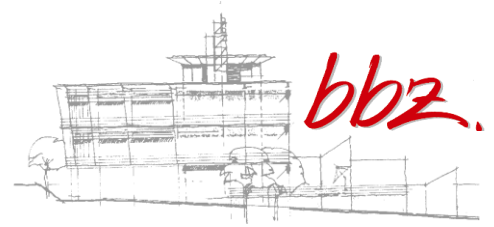
Modul 3

Anja Helm, Kommunikationstrainerin,
Sassenberg



Vom Ausbilder zum Coach - Modul 1 bis 3 (Theorie und Praxis)

Auszubildende gewinnen und binden - Auszubildende verstehen -
Auszubildende situativ führen



Anmeldung:

Teilnehmer (bitte Vor- und Zuname)	Termin:
1.	28.08. – 14.12.2020
2.	
Firmen-/ bzw. Rechnungsanschrift	Seminar-Nr.:
	S172007
	Entgelt:
E-Mail	1.470 € (zzgl. MwSt.) [1.749,30 € inkl. MwSt.]
Telefon-Nr.	inkl. Tagungsgetränke und Mittagessen
Datum	

Oder melden Sie sich an unter: www.bbz-siegen.de

Fördermöglichkeiten:

Berufstätige und Unternehmen können mit einem Bildungsscheck, Qualischeck oder der Bildungsprämie bis zu 50% ihrer Lehrgangs- und Prüfungsentgelte, als Zuschuss erhalten. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bildungsscheck.nrw.de oder www.qualischeck.rlp.de oder www.bildungspraemie.info

Dieses Seminar kann für die dreistufige Fortbildung im Rahmen der Ausbilder-Akademie genutzt werden. Die Anerkennung erfolgt jedoch erst durch den Zertifizierungs-/Prüfungsausschuss der IHK Siegen. Weitere Informationen finden Sie hier: www.ihk-ausbilder-akademie.com.

