SDL akademie



Ausbildungsmarketing

Mehr Erfolg bei der Rekrutierung von Bewerbern

Warum gelingt es den einen Ausbildungsbetrieben scheinbar mühelos, jeden Ausbildungsplatz zu besetzen, während die anderen nicht mal genügend Bewerbungen erhalten? Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Kommunikation mit der Zielgruppe. Erfolgreiche Ausbildungsbetriebe haben einen Wissensvorsprung: sie wissen, in welchem virtuellen oder realen Umfeld sich ihre Bewerber aufhalten, wofür sich diese beruflich interessieren, wie sie angesprochen werden (wollen) und mit welchen Maßnahmen Beziehungen aufgebaut und vertieft werden können. Genau darum geht es auch in diesem Seminar.

Aus dem Inhalt

- Was Jugendliche heute von der Ausbildung und vom Ausbildungsbetrieb erwarten
- Warum Ausbildungsbetriebe mit Bewerbern einen Dialog aufnehmen sollten
- SMS, Twitter, WhatsApp & Co. – Kommunikationskultur Jugendlicher versus Unternehmenskommunikation
- Medien, Kommunikationskanäle und -plattformen für die gezielte Bewerberansprache und Dialog
- Mit welchen Themen und Inhalten Ausbildungsbetriebe Interesse wecken und den Dialog starten
- Relationship-Management: Maßnahmen für Beziehungs-aufbau und -pflege
- No-Show-Risiken minimieren: Wie Sie Absprung-kandidaten an Bord behalten

Ihr Referent

Matthias David
Experte für Marketing und Unternehmenskommunikation,
Geschäftsführer david uk - unternehmenskommunikation

Präsenz-Seminare

Termine

23.05.2023 in Göttingen
25.05.2023 in Augsburg

Weitere Termine auf Anfrage:
kontakt@sdl-akademie.de

Seminarzeiten

9.00 - ca. 17.00 Uhr

Seminarnummer

104019

Teilnahmegebühr

€ 795,- zzgl. USt
€ 695,- bei Doppelbuchung und mehr
jeweils pro Teilnehmer zzgl. USt

Hotelinformationen

Informationen über das Seminarhotel und Ihre Unterkunftsmöglichkeiten erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar an.

Seminarinhalte

- Welche Erwartungshaltungen Jugendliche mit zeitgemäßer Berufsausbildung verbinden
- Warum ein klares Profil als Ausbildungsbetrieb bei der Ansprache Jugendlicher unerlässlich ist
- Wie Sie potenzielle Kandidaten gekonnt auf Ihr Ausbildungsangebot lenken und „Sog“ erzeugen!
- Professionelle Bindung junger Menschen und Minimierung des No-Show-Risikos: so geht’s!
- Warum Sie mit Ihrer Zielgruppe in einen kontinuierlichen Dialog treten sollten – Praxistipps
- Prints, TV, Radio, Events, Roadshows, Internet & Co … was eignet sich gut für unsere Zwecke?
- Web 2.0 und Social Media im Ausbildungsmarketing – wenn, dann bitte richtig!
- Azubis werben Azubis: warum wackelige Youtube-Movies oft mehr bewirken als Contentprodukte
- Lernpartnerschaften und pragmatische Lernprojekte mit regional ansässigen Schulen
- Maßgeschneiderte Praktika – kostengünstig, lernintensiv und beziehungsfördernd
- Beziehungspatenschaften aufbauen – Nachwuchsbindung und Beziehungspflege an der Basis
- Die Rolle der Eltern – oft verkannt, doch von elementarem Nutzen
- Die Einführungstage: Betreuung und Coaching unserer Azubis nach Ausbildungsbeginn
- Warum wir den Stellenwert nebenamtlicher Ausbildungsarbeit nie unterschätzen sollten

So arbeiten Sie im Seminar

Bei diesem Seminar handelt es sich um eine Vortrags- und Diskussionsveranstaltung. Die Inhalte werden kompakt, verständlich und praxisnah präsentiert und diskutiert. Dabei kommen moderne Präsentationstechnik sowie umfangreiche Seminarunterlagen zum Einsatz.

Wer sollte teilnehmen

Fach- und Führungskräfte der Personal- und Ausbildungsbereiche, die mit der Rekrutierung von Auszubildenden beauftragt sind.

Welche Vorkenntnisse Sie benötigen

Für das Verstehen der Seminarinhalte sind keine spezifischen Vorkenntnisse erforderlich. Erste Erfahrungen im Ausbildungsmarketing sind hilfreich.

Anmeldung

FAX: 05931 - 4 93 55 99

Ausbildungsmarketing (SemNr. 104019-EMG)

Präsenz-Seminare: ☐ 23.05.2023 in Göttingen ☐ 25.05.2023 in Augsburg

Teilnehmer

Vor- und Zuname

Firma

Abteilung

Funktion

Straße oder Postfach

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Anmelder (falls abweichend vom Teilnehmer)

Vor- und Zuname

Abteilung

Datum, Unterschrift

Mit der Anmeldung werden die AGB und Datenschutzerklärung der SDL Akademie anerkannt. Diese sind einsehbar unter www.sdl-akademie.de

Teilnahmegebühr: siehe Vorderseite

Wohin gehen die Anmeldeunterlagen?

☐ an den Teilnehmer ☐ an den Anmelder

SDL Seminarteam GmbH
Bahnhofstraße 20, Postfach 1120, D–67146 Deidesheim
Tel. +49 (0)6326 9658-999 Fax +49 (0)5931 4 93 55 99
E-Mail: kontakt@sdl-akademie.de

Bildnachweis: © rawpixel.com | Revisionsstand: 03/2023