

Azubis werben Azubis

Workshop I – für Auszubildende und Studierende

Auszubildende und Studierende sind tolle Botschafter für ihre Berufe, weil sie auf Augenhöhe mit den Schülerinnen und Schülern reden können. Damit der Kontakt zur Schule gelingt und die Schülerinnen und Schüler für das Unternehmen begeistert werden, vermitteln wir Ihren Auszubildenden und Studierenden folgende Tipps und Ideen. So bleiben die Informationen über Ausbildung und Unternehmen bei den Schülerinnen und Schülern auch wirklich hängen:

- Wie nehmen wir Informationen auf – neurowissenschaftlicher Hintergrund
- Auf Augenhöhe mit der Zielgruppe – Grundlagen und Gruppenarbeit
- Interesse wecken – aktiv und emotional:
 - Storytelling
 - Interview
 - Quizfragen und Rätsel
- Tipps:
 - Warming up – das Publikum begeistern
 - Spot an – Lampenfieber aus
 - Körpersprache gezielt einsetzen
- Spot aus und nun? – Kontakte herstellen, Folgeimpulse auslösen



Dauer: 4 Stunden | max. 6 TN | 800,00 € zzgl. MWSt

Workshop II – für Auszubildende und Studierende

Aus den berufsorientierenden Veranstaltungen an Schulen kann man noch sehr viel mehr machen. Über die Inhalte des Workshop I hinaus, verraten wir weitere Tipps, um die Aufmerksamkeit der Schülerinnen und Schüler zu sichern.



Nicht jeder wurde als Entertainer geboren, aber je mehr man über seine eigene Wirkung auf andere weiß, desto besser kann man seine Selbstpräsentation steuern – und das ist ganz hilfreich, wenn man vor 15- oder 16-jährigen Schülern bestehen will.

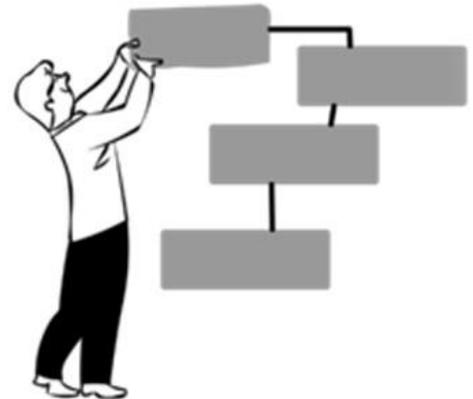
- Inhalte von Workshop I
- Präsentationsmedien – das Publikum be-greifen lassen und zum Staunen bringen
- Entertainer oder Experte – persönliche Stärken erkennen und in die Präsentation einbringen

Dauer: 8 Stunden | max. 6 TN | 1.500,00 € zzgl. MWSt

Workshop III – für Ausbildungsverantwortliche und Mitarbeitende im Ausbildungsmarketing

Dieser Workshop richtet sich an die Verantwortlichen für das Azubi-Marketing. Es werden Ideen und Techniken vorgestellt, mit denen wir selber sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Gemeinsam entwickeln wir Varianten, die für Ihr Unternehmen funktionieren. Um die Umsetzung in die Praxis zu erleichtern, werden abschließend die nächsten Schritte zur Einbindung in die Marketingstrategie erarbeitet.

- Gehirngerecht Informationen über Ausbildung, Beruf und Unternehmen vermitteln, Aufmerksamkeit und Interesse von Schülern und Schülerinnen wecken:
 - Warming up ist besser als Kaltstart
 - Storytelling – Geschichten, die sich einprägen
 - Interview- und Moderationstechniken
 - Quizfragen und Rätsel
 - Kleingruppen und Speed-Runden
- Veranstaltungen gezielt für den Folgeimpuls nutzen:
 - Messen
 - Praktika, Facharbeiten betreuen
 - Schnuppertage, Tage der offenen Tür, AG´s etc.
 - Social Media
- Firmenpräsentationen: ansprechend, überraschend, begeisternd
 - PowerPoint plus Videoclips
 - Weitere Präsentationsmedien – das Publikum be-greifen lassen und zum Staunen bringen
- Azubis und Studierende einbinden
 - Projekt-Aufgaben
 - Vorbereitung auf Schul-Präsentationen – Tipps für die Bühnenpräsenz
- Zusammenfassung und Einbindung in die bisherige Marketingstrategie



Dauer: 8 Stunden | inhouse | 1.500,00 € zzgl. MWSt

Dauer: 8 Stunden | max. 6 TN | 400,00 € zzgl. MWSt pro TN

alternativ: 4 Abende à 2 Stunden | max. 6 TN | 400,00 € zzgl. MWSt pro TN