



POWER-AZUBI-SCHMIEDE – Konzeptbeschreibung

Der Kampf um die besten Auszubildenden ist in vollem Gange. Aus immer weniger Azubis, die richtigen auszuwählen und auszubilden ist eine der großen Herausforderungen für Sie und Ihr Unternehmen.

Um Sie bei dieser Aufgabe wirkungsvoll unterstützen zu können, haben wir ein Konzept entwickelt und bereits mehrfach mit großem Erfolg eingesetzt:

Die Power-Azubi-Schmiede

Die „Power-Azubi-Schmiede“ ist eine **eigenständige Ausbildung** und ergänzt Berufsschule und Ausbildung in Ihrem Betrieb hervorragend.

Dank unserer Weiterbildung werden Auszubildende sich sehr schnell in Ihrem Betrieb zurechtfinden und **bessere Leistungen** erzielen. Auszubildende und Ihre Mitarbeiter werden schneller, unkomplizierter zueinander finden und harmonischer zusammenarbeiten.

Da diese Form der Ausbildung bei Auszubildenden sehr beliebt ist, können Sie unser Konzept sehr gut für Ihr **Personalmarketing** einsetzen. Die häufig automatisch einsetzende „Mund-zu-Mund-Propaganda“ via Facebook und Co. und eine aktive **Pressearbeit** helfen Ihnen bei der Suche nach neuen Talenten.

Um diese Zusatzausbildung wirksam und effektiv zu gestalten, verwenden wir **moderne Methoden**, die durch neueste Erkenntnisse aus der **Gehirnforschung** abgesichert sind. Als Mitglied der AFNB (Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement) werden wir ständig mit neuesten Informationen versorgt und bauen diese bei Bedarf in unsere Trainings ein.

DAS MÜSSEN TRAININGS KÖNNEN, UM EFFEKTIV UND NACHHALTIG ZU WIRKEN:

1. Lernstoff sollte über möglichst viele Sinne wahrgenommen werden.
2. Sauerstoff reichert unser Gehirn an, Bewegung ist deshalb wichtig – am besten im Freien.
3. Abwechslung sorgt für Spaß und erhöht die Motivation. Ohne Lernmotivation wird sich kein Erfolg einstellen.
4. Ablenkung vom Tagesgeschäft: kein Kunde, Kollege oder Vorgesetzter stört den Ablauf.
5. Kleine Lerneinheiten, die Spaß machen sind deutlich effektiver als zu viel Stoffvermittlung.
6. Realistische Zeiten und Ziele müssen gesetzt werden.
7. Trainings in der Natur fördern die Umsetzungsgeschwindigkeit und Effektivität.
8. Die vermittelten Lerninhalte müssen für die Praxis relevant und übertragbar sein.



Skill-Creator

Ihr Partner für Ausbildung + Ausbilder

Moderne Führung fördert Klarheit | stärkt Stärken | unterstützt Entwicklung

Im Folgenden sehen Sie grob die Inhalte und Lernziele der „**Power-Azubi-Schmiede**“. Diese besteht vom Grundkonzept aus **sechs Modulen**, die sich als wichtig und zielführend erwiesen haben.

MODUL 1– Ankommen

Lernziel:

Die Auszubildenden entwickeln ein gesundes Selbstwertgefühl, bauen Selbstvertrauen auf, lernen sich angemessen zu verhalten und in die betrieblichen Prozesse zu integrieren.

Inhalte:

- Kontakte knüpfen im beruflichen Umfeld – Methoden kennen lernen
- Fünf Erfolgsfaktoren:
Selbstsicherheit, Sozialkompetenz/Teamfähigkeit, effektive Kommunikation, Motivationsfähigkeit, Umgang mit Stress und positive Einstellung gewinnen
- Eigene Einschätzung und eigene Zielsetzung nach Ende der Seminarreihe
- Vorstellung der eigenen Person
- Phasen der Selbstentwicklung: Einstellung – Wissen – Umsetzung in die Praxis – Gewohnheit
- Erfahrungsübung 1 („Eiskanal“)
- Grundlagen der Gesprächsführung
- Erfahrungsübung 2 zur Kommunikation („Acid River“)
- Hausaufgabe zum Praxistransfer

MODUL 2– Kommunikation

Lernziel:

Den Teilnehmern wird vermittelt, was gute Kommunikation ausmacht und warum es hin und wieder zu Missverständnissen (privat wie beruflich) kommt. Mögliche Stolpersteine werden schnell erkannt und Gesprächsstrategien entwickelt, die für eine erfolgreiche Kommunikation förderlich sind.

Inhalte:

- Rückblick 1. Tag, Präsentation der Aufgabe vor der Gruppe
- Klärung von Fragen und Erfahrungen
- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation – vier Seiten einer Botschaft u.a.
- Sender – Empfänger – Problematik
- Die Wirkung guter Fragen
- Erfahrungsübung 1 zur Kommunikation („Reality Check“)
- Analyse und Praxistransfer
- Erfahrungsübung 2 zur Kommunikation („Blind Treasure“):
Umsetzung der aus Übung 1 gewonnenen Erkenntnisse
- Analyse und Praxistransfer
- Hausaufgabe zum Praxistransfer



Skill-Creator

Ihr Partner für Ausbildung + Ausbilder

Moderne Führung fördert Klarheit | stärkt Stärken | unterstützt Entwicklung

MODUL 3– Teamintegration

Lernziel:

Die Auszubildenden verstehen ihre Rolle im Betrieb und bringen ihre Bedürfnisse mit den Erwartungen der Kollegen in Einklang. Bei Diskrepanzen werden alternative, sinnvolle Strategien angewendet.

Inhalte:

- Rückblick 2. Tag, Präsentation der Aufgabe vor der Gruppe
- Klärung von Fragen und Erfahrungen
- Den eigenen Standpunkt wertschätzend vertreten
- Unterschiedliche Erwartungshaltungen: Kollege – Mitarbeiter - Vorgesetzte
- Beziehungen stärken – Beziehungslandkarte
- Empfehlungen zur Verbesserung der zwischenmenschlichen Beziehungen
- Übung: welche der vorgestellten Empfehlungen kann ich anwenden, um meine Beziehung zu Person X zu verbessern?
- Verschiedene Interessen unter einen Hut bringen
- Umgang mit Konflikten und Reklamationen
- Erfahrungsübung 1 zu den Themen Führung, Kommunikation, Strategieanpassung und Vertrauen („Databall“)
- Analyse und Praxistransfer
- Erfahrungsübung 2 zur Teamarbeit („Teamquadrat“)
- Analyse und Praxistransfer
- Hausaufgabe zum Praxistransfer

MODUL 4 – Umgang mit Kunden

Lernziel:

Auszubildende gehen offen und freundlich auf Kunden zu und sorgen im Rahmen ihrer Aufgaben für ein angenehmes Kundengespräch. Die Kundenzufriedenheit steigt.

Inhalte:

- Rückblick 3. Tag, Präsentation der Aufgabe vor der Gruppe
- Klärung von Fragen und Erfahrungen
- Was erwarten Kunden? Erfüllung/Übertreffen der Kundenerwartungen
- Freundliches und verbindliches Auftreten im Kundengespräch
- Erfahrungsübung zur Kommunikation, Organisation, Arbeitsverteilung und Vertrauen („Codeknacker“)
- Analyse und Praxistransfer
- Erfahrungsübung zum Umgang mit Fehlern („Labyrinth“)
- Analyse und Praxistransfer
- Hausaufgabe zum Praxistransfer



Skill-Creator

Ihr Partner für Ausbildung + Ausbilder

Moderne Führung fördert Klarheit | stärkt Stärken | unterstützt Entwicklung

MODUL 5– Konflikttraining

Lernziel:

Die Teilnehmer erkennen Konflikte frühzeitig und sind in der Lage, angemessene Verhaltensweisen zur Konfliktbewältigung anzuwenden.

Inhalte:

- Rückblick 4. Tag, Präsentation der Aufgabe vor der Gruppe
- Klärung von Fragen und Erfahrungen
- Umgang mit Konflikten – Reklamationsbearbeitung
- Definition und Ursachen von Konflikten
- Konfliktquellen – Beispiele bearbeiten
- Empfehlungen zur Bewältigung von Konflikten
- Perspektivenwechsel
- Erfahrungsübung 1 zum Perspektivenwechsel („Alle an einem Strang“)
- Analyse und Praxistransfer
- Erfahrungsübung 2 zur Konfliktbewältigung („Planquadrat“)
- Analyse und Praxistransfer
- Hausaufgabe zum Praxistransfer

MODUL 6– Intensivierung – Praxistransfer – Zusammenfassung

Lernziel:

Alle offenen Themen werden besprochen und abgeklärt. Der Transfer in den Arbeitsalltag wird durch zahlreiche, aktuelle Praxisfälle ermöglicht.

Inhalte:

- Rückblick 5. Tag, Präsentation der Aufgabe vor der Gruppe
- Klärung von Fragen und Erfahrungen
- Wiederholung der wichtigsten Themen
- Erfahrungsübung 1 zu allen Themen („Funksalat“)
- Zusammenfassung der 31 Empfehlungen
- Tipps zur schnellen und effektiven Umsetzung in die Praxis
- Emotionale Erfahrungsübung 2 zur Wissensverankerung („Flag Rising“)
- Verteilung der Zertifikate



Skill-Creator

Ihr Partner für Ausbildung + Ausbilder

Moderne Führung fördert Klarheit | stärkt Stärken | unterstützt Entwicklung

INDIVIDUELLE ANFORDERUNG

Um Ihren speziellen Anforderungen gerecht zu werden, richten wir die Inhalte anhand Ihrer individuellen Bedürfnisse aus.

Durch intensivere Bearbeitung oder Ergänzung einzelner Themenschwerpunkte gemäß Ihren Anforderungen, bieten wir die „Power-Azubi-Schmiede“ zwischen vier und acht Tagen an.

Für Auszubildende, die bereits während der Ausbildung im Kundenkontakt stehen, empfehlen wir einen weiteren Seminartag zum Thema „Umgang mit Kunden“.

Insgesamt werden während der Seminarreihe 31 Empfehlungen mit zahlreichen Praxis-Beispielen und Umsetzungshilfen schrittweise vermittelt und die Umsetzung in den Arbeitsalltag begleitet.

Durch den Einsatz von erlebnispädagogischen Übungen werden die Nachhaltigkeit der vermittelten Themen und die Umsetzung in die Praxis gewährleistet.

INVESTITION

Die „Power-Azubi-Schmiede“ bieten wir Ihnen zu einem Preis von 1.890 € zzgl. gesetzl. MwSt. zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten pro Baustein an.

Im Preis enthalten sind Kosten für die Konzeption, Vorbereitung, Anpassung auf die speziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens und erforderliches Material zur Durchführung der vereinbarten Übungen.

Hinzu kommen 195 € pro Teilnehmer und Baustein - inkl. Tagungsgetränke und Mittagessen.

Ab 6 eigenen Auszubildenden empfehlen wir die Durchführung einer Inhouse-Schulung in und an Ihrem Betrieb.

Sofern Sie weniger Auszubildende haben, nehmen wir nach Rücksprache Auszubildende aus anderen Betrieben dazu. Dadurch reduzieren sich die Kosten für Sie.



Skill-Creator

Ihr Partner für Ausbildung + Ausbilder

Moderne Führung fördert Klarheit | stärkt Stärken | unterstützt Entwicklung

KUNDENSTIMMEN

Damit Sie sich einen besseren Eindruck über die Wirksamkeit unserer „Power-Azubi-Schmiede“ machen können, haben wir Ihnen im Folgenden einige Kundenstimmen zusammengefasst:

Michael Ganster, Personalleiter Stahlwerk Annahütte Airing:

„Die Auszubildenden sind angenehmer und leichter zu führen als vor dem Training. Vor allem die etwas ruhigeren Azubis haben sich während und nach dem Training enorm entwickelt.“

Rudolf Kehm, Geschäftsführer Mercedes Kehm in Bad Neustadt/Saale:

„Diese Art von Training haben wir gebraucht, um die Auszubildenden schneller in unsere Arbeitsabläufe zu integrieren. Seit der „Power-Azubi-Schmiede“ ist die Akzeptanz der Azubis im gesamten Betrieb enorm gestiegen.“

Holger Fuhrmann, Geschäftsführer Pharecon Recruiting und Coaching, Neu-Ulm:

„Der demografische Wandel und der damit einhergehende Fachkräftemangel macht es notwendig, neue Wege zu gehen. Gut ausgebildete und motivierte Fachkräfte waren schon immer wichtig. Da der Markt kleiner wird, gilt es heute mehr denn je, Auszubildende durch außergewöhnliche Maßnahmen an das eigene Unternehmen zu binden.“

Manfred Hahn, Geschäftsführer Autohaus Hahn in Münchberg:

„Was Hänschen nicht lernt, lernt der Hans nicht mehr. Deshalb investiere ich frühzeitig in die Weiterbildung meiner Auszubildenden.“

Bei Bedarf nennen wir Ihnen gerne Ansprechpartner, die Sie direkt kontaktieren können. Sprechen Sie uns hierzu einfach an.

Sie erreichen uns telefonisch unter +49 (0) 160 – 8325104 oder per Mail: mb@skillcreator.de