Zielgerichtete Trainings für Azubis als Wettbewerbs-Strategie

*Crossover-Marketing aus Hannover sorgt seit 3 Jahren mit zielgruppengerechten Trainings für Azubis und junge Mitarbeiter für unmittelbaren Lernerfolg. Profitieren tun Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen.*

Zielgerichtete Personalentwicklung ist eine Wettbewerbs-Strategie, die in fortschrittlichen Unternehmen immer deutlicher in den Fokus rückt. Crossover Marketing aus Hannover, spezialisiert auf ganzheitliches Marketing für den Mittelstand, verbindet genau deshalb ihr Marketingangebot mit zielgruppengerechten Personalentwicklungs-Maßnahmen. So bietet die Netzwerk-Agentur aus Hannover bereits seit 3 Jahren speziell konzipierte Trainings für Auszubildende und junge Mitarbeiter.

*„In unserem modular aufgebauten Programm ‚FIT in die ZUKUNFT‘ lernen junge Menschen in zahlreichen Übungen soziale Kompetenz und Eigenmotivation, kundenorientiertes Verhalten, erfolgreiche Kommunikation und moderne Umgangsformen – getreu dem Motto von Herbert Spencer: ‚Das große Ziel der Bildung ist nicht das Wissen, sondern das Handeln!‘ ,* so Ina Rebenschütz-Maas, Geschäftsführerin von Crossover-Marketing.

Aus jahrelanger Erfahrung als Ausbilder wissen die Praktiker von Crossover-Marketing, dass – im Gegensatz zu älteren, erfahreneren Mitarbeitern – vor allem für Berufseinsteiger der Übergang von der Schule oder Uni ins Berufsleben ein schwieriger Schritt ist. Vom respektvollen Umgang im Betrieb mit Vorgesetzten, Kollegen oder Kunden, einem adäquaten Auftreten und einer – das Unternehmen repräsentierenden – Kommunikation, ist alles neu. Die jungen Mitarbeiter müssen sich an ein geltendes Regelwerk gewöhnen und dabei eine hohe Eigenmotivation entwickeln, um den Leistungserwartungen ihrer Arbeitgeber gerecht zu werden. In den Trainings von Crossover-Marketing werden genau diese Anforderungen geschult und erlernt, so dass die neuen Mitarbeiter in kürzester Zeit zu Botschaftern ihres Arbeitgebers werden.

Vermittelt wird bei den Azubi-Trainings u.a.:

* Azubi Knigge | Umgangsformen mit Vorgesetzen, Kollegen und Kunden
* professioneller Kundendialog in Service, Verkauf oder am Telefon
* proaktive Kundenorientierung | der Mitarbeiter als Botschafter des Unternehmens
* Erfolgsrezepte zur eigenen Motivations-Steigerung
* Kommunikations-Mechanismen und Persönlichkeit auf Basis des DISG-Modells
* Körpersprache, Präsentation und souveränes Auftreten

In einem Wechsel zwischen theoretischem Input und praktischem Transfer in unmittelbaren Übungen kommt, fast spielerisch, der schnelle Lernerfolg. Der vollzogene Wechsel von der Selbst- zur Fremdreflexion erhöht die Handlungsfähigkeit der jungen Mitarbeiter und schafft die Grundlage für eine hohe Eigenmotivation und die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen.

*„Für Unternehmer zahlt sich das Programm ‚FIT in die ZUKUNFT‘ gleich doppelt aus“*, so Ina Rebenschütz-Maas. *„Einerseits – so dass positive Feedback unserer Kunden – kommen die jungen Mitarbeiter ‚wie verwandelt‘ wieder in den Betrieb. Andererseits beweist der Arbeitgeber, dass ihm die Entwicklung seiner Mitarbeiter wirklich wichtig ist – was sich i.F. deutlich auf sein Arbeitgeber-Image auswirkt“.* Auch wissenschaftliche Studien haben genau Letzteres bewiesen. Arbeitgeber, die in die externe Förderung ihrer jungen Mitarbeiter investieren, haben eine 60% höhere Arbeitgeber-Attraktivität – und genau darum geht es in unserer Zeit des Fachkräftemangels. Das Rezept: *‚Selber ausbilden und fördern‘* sollten fortschrittliche Unternehmen mehr denn je auf der Agenda haben.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: <http://www.crossover-marketing.de/azubi-seminare/>

Kontakt:

CrossOver Marketing

Ina Rebenschütz-Maas (GF)

Schwarzer Bär 4

30449 Hannover

Telefon: +49 (0) 511 768 21 125

info@crossover-marketing.de

<http://www.crossover-marketing.de>

Marketing, Kultur, Personal Entwicklung, Azubi, Auszubildende, Training Hannover, Seminar Hannover, Human Ressource-Management, ganzheitliches Marketing, Azubi-Knigge