

Führen-Delegieren-Motivieren

Zielgruppe:

Führungskräfte, die ihre Delegations-Kompetenz optimieren und dadurch auch ihre Mitarbeiter motivieren wollen.

Ziele:

In diesem Workshop geht es darum, die eigene Delegations-Kompetenz zu optimieren, aber auch mit Delegationen des eigenen Chefs besser umzugehen. Im Rahmen einer Delegations-Analyse betrachten wir die Beziehungsdynamik zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern unter Berücksichtigung des strukturellen Umfelds und erarbeiten praxisnahe Lösungen. Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit weiteren Arbeits- und Kommunikationstechniken und schauen welche Möglichkeiten wir haben, die Beziehungsebene zwischen allen Beteiligten konstruktiv zu beeinflussen. Auch die eigene Einstellung ist ein Schlüsselfaktor hierbei.

Inhalte:

- Mythen contra Delegation
- Delegieren, aber realistisch bleiben
- Professionelle Problemanalyse und Problemlösungstraining
- Kommunikation ist die halbe Miete
- Bedeutung des Feedbacks
- Delegieren und Zusammenhang mit Kommunikation, Zielen und Prioritätenmanagement
- Entspannt delegieren

Methoden:

Präsentation, Lehrgespräch, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit

Meister und Teamleiter

01.04

Termin:

11. - 12.06.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer,
Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Burn-Out – Leistungsfähigkeit erhalten

Zielgruppe:

Führungskräfte die ihre Mitarbeiter vor Burnout und Überforderung schützen wollen

Ziele:

In diesem Workshop geht es darum, Burnout als Folge von übermäßigem, chronischen Stress und Überforderung der Mitarbeiter rechtzeitig zu erkennen und zu vermeiden. So können Ausfallzeiten verhindert und die Leistungsfähigkeit des Teams optimiert werden.

Burnout ist ein stetig wachsendes Phänomen berufsbezogener, chronischer Erschöpfung und kann zum Teil durch überhöhte Erwartungen an sich selbst, aber auch durch unrealistische Erwartungen anderer verursacht werden. Die Symptome reichen von Überdross, Müdigkeit, Anspannung und Gefühlen von Überforderung bis hin zu Schlafstörungen und depressiven Erkrankungen sowie psychosomatischen Beschwerden.

Inhalte:

- Sammlung und Analyse von Ursachen von Burnout und Stress
- Burnout und Zusammenhang mit Stress, Kommunikation, Konflikten und Zielen
- Frühzeitiges Erkennen von Überforderung, Stress und Burnout
- Problemlösungstraining (rational vs. emotional)
- Work-Live-Balance in Zeiten des demografischen Wandels und Fachkräftemangels
- Entspannungsverfahren - die richtige Entspannung für meine Mitarbeiter
- Umgang mit Schlafstörungen
- Der Chef als Coach
- Realitätscheck - was ist machbar?

Methoden:

Moderation, Übung, Kurzinputs, praxisorientierte Fallarbeit, kollegiale Beratung, Einzelarbeit, Feedback

Führung und Zusammenarbeit

01.08

Termin:

23. - 24.04.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl.MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Project Management - Basic level

Zielgruppe:

The seminar targets project managers and project participants with and without project experience. Specifically, persons who are taking on the project leader or project planning responsibilities. The seminar also provides value to persons who have to accomplish more complex tasks within their daily work. Project management knowledge (e.g. project planning and guiding) is not required.

Ziele:

The participants:

- Feel comfortable with project management terminology
- Are able to communicate within English speaking project teams
- Know important aspects of how to initiate and structure a project
- Are capable of different presentation and moderation techniques

Inhalte:

The seminar aims at building a solid foundation of project management knowledge. Techniques and tools that help in managing the entire project life cycle will be introduced to the participants. In the end, participants will have gained profound insights into the following topics of project management:

- Key concepts, terminology and roles
- Initiating and defining the project: creating a project charter, outlining requirements and setting expectations
- Making the project work: creating a work breakdown structure, managing risks & problems, realistic scheduling, measuring progress

Methoden:

Group discussions, group work, role playing, feedback sessions

Projektmanagement/Management-Know-how

03.04

Termin:

06. - 07.09.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl.MwSt.) einschl. Einzelzimmer,
Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Technisches Business Englisch

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die technisches Englisch für ihre Tätigkeit benötigen. Grundkenntnisse in Englisch werden vorausgesetzt.

Ziele:

Sie lernen zielführend, verbindlich und souverän mit englischsprechenden Geschäftspartnern zu kommunizieren in den typischen Situationen, mit denen Techniker konfrontiert werden, z.B. Produktion, Technischer Einkauf/Verkauf, Projekt-Management, Maschineneinweisungen, Montage und Qualitätssicherung. Sie frischen Ihren allgemeinen Business-Englisch-Wortschatz auf und bauen Ihr technisches Vokabular aus. Der Schwerpunkt des Trainings liegt auf dem Sprechen: Durch zahlreiche, mündliche Aufgaben und Diskussionen erhöhen Sie Ihre Sicherheit und Genauigkeit. Zugleich verbessern Sie Ihren Redefluss.

Inhalte:

- Werkstoffe und deren Eigenschaften
- Wichtige Begriffe für die Produktion
- Ein technisches Produkt überzeugend präsentieren
- Prozesse folgerichtig darstellen
- Anweisungen genau formulieren
- Reklamationen höflich und effektiv bearbeiten

Methoden:

Rollenspiele, Simulationen, Gruppenarbeit, Diskussionen, praktische Übungen, Kurzvorträge der Teilnehmer mit Feedback. Die Trainerin ist US-Muttersprachlerin und die Seminarsprache ist Englisch.

Arbeitstechniken und persönliche Kompetenzen

04.02

Termin:

12. - 14.03.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

3 Tage

Kosten:

760,00 €

(+ antl.MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Presenting in English

Bemerkung:

The trainer is US-native speaker and the seminar language is English.

Zielgruppe:

Managers and employees who would like to improve their presentation skills in English

Ziele:

Whether you want to inform, train, persuade or sell – in this seminar you will learn how to use presentations to communicate your message more effectively.

- Structure your presentation to make it easy to follow and understand
- Learn English phrases to guide your listeners through your presentation.
- Practise four simple linguistic techniques to capture and hold your audience's attention.
- Use body language, facial expression and visual aids to maximize the positive impact of your presentation.

Your extra benefit: You can also use many of these skills when giving presentations in German.

Inhalte:

- Preparing and structuring a presentation
- Linguistic techniques – repetition, tripling, rhetorical questions, short answers
- Use of visual aids: how much and which ones?
- Layout and content of power point slides
- Tailoring your message to your audience
- English phrases for introducing your topic, signposting, summarizing
- Explaining figures, graphs and diagrams
- Communicating with body language and voice
- Intercultural differences in presentations
- Handling questions

Methoden:

Discussions, brainstorming, group work, individual exercises, role plays, simulations. Each participant will give 3-4 short presentations and receive targeted feedback from the trainer and the other participants.

Participants are asked to bring company data that they can use for a presentation, for example sales figures, company history or product information.

Arbeitstechniken und persönliche Kompetenzen

04.03

Termin:

29. - 30.10.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl.MwSt.) einschl. Einzelzimmer,
Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Wenn die Fetzen fliegen – Konflikte erkennen, analysieren und lösen

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus allen Unternehmensbereichen oder Fachkräfte aller Unternehmensbereiche

Ziele:

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer ihren persönlichen Konfliktstil kennen. Sie können Konflikte einordnen, analysieren und Konfliktlösungen für unterschiedliche Konfliktarten erarbeiten. Dabei lernen sie Konfliktgespräche angemessen und situationsgerecht zu führen.

Inhalte:

Konfliktarten:

- Konflikte im betrieblichen Alltag erkennen
- Soziale-, Innere- und strukturelle Konflikte

Ursachen von Konflikten

Definition von Konflikten

Dynamik der Eskalation von Konflikten:

- Wahrnehmung – Interpretation – Reaktion
- Eskalationsstufen in der Konfliktodynamik

Mein persönlicher Konfliktstil:

- Eigene und fremde Konfliktmuster erkennen und reflektieren
- Komplexe Hintergründe entwirren
- Festgefahrene Situationen bewegen

Persönliche Handlungskompetenz erweitern:

- Umgang mit Kritik
- Leitfragen zur Konfliktanalyse
- Aufbau eines Konfliktgesprächs

Methoden:

Theorieinputs, Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Interaktionsübungen, Rollenspiele, Moderationsmethoden

Arbeitstechniken und persönliche Kompetenzen

04.11

Termin:

12. - 13.03.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Interkulturelle Kompetenz im Arbeitsfeld

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Projektleiter/innen und Mitarbeiter/innen mit Aufgaben im internationalen Kundenkontakt

Ziele:

Interkulturelle Kompetenz kann man beschreiben als Handlungsfähigkeit in offenen, unsicheren, komplexen Situationen. Sie ist eine Qualifikation, die in unserer globalisierten Welt immer häufiger benötigt wird. Im Kontakt mit Kunden/Verhandlungspartnern anderer Länder, oder auch mit Kollegen/Mitarbeitern fremdkultureller Herkunft beeinflussen kulturbedingte Wertvorstellungen, Normen und Kommunikationsstile die Arbeitsbeziehung in hohem Maße. Leicht können Irritationen auftreten, die ein flexibles und der Situation angemessenes Verhalten erfordern.

Das Wissen über die eigene kulturelle Prägung, über Wertvorstellungen und Handlungsmuster ist eine wichtige Voraussetzung, um im interkulturellen Kontakt respektvoll und zielorientiert die Herausforderungen zu meistern. Im Rahmen des Seminars werden Grundlagen kultursensibler Kommunikation vermittelt sowie anhand von konkreten Beispielen die Erfahrungen der Teilnehmenden in sog. kulturellen Überschneidungssituationen reflektiert und Handlungsoptionen durchgespielt. Die Teilnehmenden lernen, wie sie auf bestimmte Situationen reagieren und können dadurch ihr eigenes Verhalten bewusster steuern. Sie erkennen die Wechselwirkungen interkultureller Kommunikation und erweitern ihre Handlungsmöglichkeiten in ihrem konkreten Arbeitsfeld.

Inhalte:

- Grundverständnis der eigenen Kultur
- Wirkungsweise kultureller Unterschiede
- Kultursensible Kommunikation
- Erkennen eigener Handlungsmuster
- Umgang mit Irritationen

Methoden:

Input-Module, Gruppen- und Einzelarbeit, Interaktionsübungen an praktischen Beispielen.

Arbeitstechniken und persönliche Kompetenzen

04.13

Termin:

20. - 21.09.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Verpflegung,
Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail: neuhaus.frank@bwhw.de
Bildungshaus Bad Nauheim

Budgetierung und Planung

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die sich Wissen und Kenntnisse im Bereich Planung und Budgeterstellung aneignen oder diese vertiefen möchten.

Ziele:

Die Teilnehmer/-innen werden in der Lage sein ein Budget zu erstellen und die Wirkung des eigenen Budgets im Gesamtunternehmen besser zu verstehen und zu beurteilen.

Hierzu werden Entstehung und Zusammenhänge des Planungsprozesses praxisorientiert erläutert und die Bestandteile und Abläufe der Budgetierungs- und Planungsprozesse anhand praktischer Übungen sichtbar und nachvollziehbar.

Fragen wie „Warum planen Unternehmen in dieser Vorgehensweise?“, „Warum werden technische Innovationen nicht gleich umgesetzt?“ oder „Warum wird dann doch kurzfristig anders entschieden?“ werden praxisnah behandelt.

Die Teilnehmer/-innen erkennen die individuellen Abhängigkeiten und Einflüsse für die, am Planungs- und Budgetierungsprozess, Beteiligten, Verantwortlichen und Betroffenen.

Inhalte:

- Begriffliche Definition Budgetierung versus Planung
- Arten und Inhalte der Planung und Planungsstadien
 - strategischen Unternehmensplanung als Vorgabe der operativen Planung
 - operativen Planung als Rahmen der Budgetermittlung
- Top Down- und Bottom-Up – Planung
 - Horizontale und vertikale Zusammenhänge, Verknüpfungen und zeitliche Abläufe in Planungs- und Budgetierungsprozessen
 - Kommunikation und Budget-/Zielfestschreibung
- Unterschied zwischen Planung und Budgeterstellung?
- Interne und externe Einflüsse auf die Planung bzw. Budgeterstellung
- Praxisorientierte Ermittlung eines Kostenbudgets und eines Absatzplanes
- Budgetwerte als Basis für Controlling und Zielvereinbarungen/Motivationsfaktoren
- Auswirkung von Budgetabweichungen auf den Finanz-/Liquiditätsplan

Methoden:

Präsentation, Brainstorming, Kleingruppenarbeit, Einzelübung, Erfahrungsaustausch

Betriebswirtschaft

05.06

Termin:

11. - 12.06.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl.MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail: neuhaus.frank@bwhw.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Erfahrungsschätze im Unternehmen heben

Zielgruppe:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Personalbereichs und der Personalentwicklung

Ziele:

Die Teilnehmenden lernen die Lokalisierung von im Unternehmen vorhandenen Erfahrungsschätzen.

Es werden Methoden und Techniken vorgestellt, die es ermöglichen Erfahrungen älterer Mitarbeiter im Unternehmen zu halten.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erarbeiten für Ihren Bereich ein Vorgehensmodell zur „Rettung“ des in den Mitarbeitern vorhandenen Erfahrungswissens.

Inhalte:

- Der Wert von Erfahrung im Arbeitsprozess
- Was ist Erfahrungswissen?
- Der Unterschied zwischen explizitem und implizitem Wissen
 - + Wie wird implizites Wissen erworben?
 - + Klassifikation impliziten Wissens im Kontext der Berufstätigkeit.
- Wie erkenne ich die verborgenen Fähigkeiten (tacitskills) bei Mitarbeitern.
- Welche Möglichkeiten gibt es Erfahrungen zu transferieren und warum ist das so schwierig?
 - + Muss man Erfahrungen immer selbst machen?
 - + Wie kann man Erfahrungen mitteilen?
 - + Welchen Raum muss man dafür schaffen?

Methoden:

Lehrgespräche, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Übungen, Austausch und Diskussion

Personalentwicklung

06.07

Termin:

14. - 15.05.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Raus aus der Drittschuldnerhaftung: Die Behandlung von Lohnpfändung, Abtretung und Insolvenzverfahren in der Entgeltabrechnung

Zielgruppe:

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Personalabteilung, Finanzbuchhaltung

Ziele:

Die Bedienung von Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen, Abtretungserklärungen oder Ansprüchen eines Insolvenzverwalters/Treuhänders in einem eröffneten Insolvenzverfahren – all dies bedeutet für die Personalbuchhaltung nicht nur zusätzliche Arbeit bei der Erstellung der Gehaltsabrechnungen. Damit verbunden ist für den Arbeitgeber als Drittschuldner auch ein nicht zu unterschätzendes Haftungsrisiko. Zwar erleichtert Software hier mitunter die Arbeit und minimiert das Haftungsrisiko. Jedoch hilft Software wenig bis gar nicht, wenn es von Gläubigern, dem Insolvenzverwalter/Treuhänder oder auch dem Schuldner Nachfragen zur Berechnung des in einem bestimmten Monat abgeführten Betrags gibt bzw. dieser in Frage gestellt wird und gerechtfertigt werden muss.

Das Seminar schafft hier Abhilfe: Es bietet nicht nur einen Überblick über die wesentlichen rechtlichen Grundlagen der Berechnung des pfändbaren Anteils des Einkommens und dessen Handhabung. Durch Praxisbeispiele wird auch diese aktiv eingeübt. Zudem werden Möglichkeiten der Minimierung bzw. sogar der Ausschlusses des Drittschuldnerhaftungsrisikos aufgezeigt.

Inhalte:

- Varianten der arbeitgeberischen Drittschuldnerhaftung: Lohnpfändung, Abtretung, Insolvenzbeschlagnahme
- Berechnung des pfändbaren Anteils des Einkommens und seine rechtlichen Grundlagen (§§ 850ff. ZPO): pfändbare und nicht pfändbare Einkommensanteile, Unterhaltspflichten, Abänderungsbeschlüsse des Vollstreckungs- oder Insolvenzgerichts
- Bedienung von Pfändungen / Abtretungen: Rangfolgen und die Besonderheit von Unterhaltsforderungen
- Insolvenzverfahren: Wirkung der Eröffnung; Abtretungserklärungen im Insolvenzverfahren; Aufrechnungsrecht bei eigenen Forderungen

Methoden:

Lehrgespräche, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Übungen, Austausch und Diskussion

Personalarbeit

07.09

Termin:

21.05.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

1 Tag

Kosten:

295,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de
Bildungshaus Bad Nauheim

Social Media in der Personalarbeit

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Personalverantwortliche

Ziele:

In diesem Seminar lernen Sie die Möglichkeit kennen, über soziale Netzwerke mit geeigneten Bewerberinnen oder Bewerbern in Kontakt zu treten und im Vorfeld Wissenswertes über sie zu erfahren.

Ein weiterer Nutzen des Seminars liegt darin, einen Eindruck davon zu bekommen, wie der Umgang mit diesen modernen Kommunikationsmöglichkeiten auf den wichtigsten Plattformen, sich mit der realen Personalarbeit verknüpfen lässt.

Inhalte:

- Übersicht über die Entwicklung der wichtigsten Sozial Media Plattformen
- Wie können Twitter, Skype, Facebook, XING und andere Netzwerke in die Personalarbeit eingebunden werden?
- Wie wird Social Media die Personalarbeit verändern, z. B. Recruitment
- Datenschutz und Rechtssicherheit?
- Das Verhältnis von Kosten und Nutzen für das Unternehmen?
- Eine differenzierte Betrachtung von „Sozialen-Netzwerken“
- Analyse von best practice Beispielen
- Ansätze für die Umsetzung im eigenen Unternehmen

Methoden:

Diskussionen, Partner-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Fallbearbeitung, Reflexionen, abwechslungsreicher Input, Erfahrungsaustausch

Personalarbeit

07.10

Termin:

23.04.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

1 Tag

Kosten:

295,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Verpflegung,
Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail: neuhaus.frank@bwhw.de

Bildungshaus Bad Nauheim

Ausbildungsmarketing 2.0 - Die gezielte Ansprache und Auswahl der „richtigen“ Auszubildenden

Zielgruppe:

Ausbilder/-innen, Ausbildungsbeauftragte, mit der Rekrutierung von Nachwuchs befasste Personen

Ziele:

In Abhängigkeit der jeweiligen Erfordernisse im Unternehmen werden Kommunikationskanäle definiert, die die gezielte Ansprache potentieller Auszubildender ermöglichen.

Die Teilnehmenden erarbeiten sich einen Rahmen zur zielgruppengenauen Darstellung des Unternehmens in unterschiedlichen Internetplattformen. Es werden Methoden zur Darstellung des Unternehmens/des Ausbildungsangebots in sozialen Netzwerken und ähnlichen Plattformen vorgestellt. Dabei wird auch auf die besonderen Fallstricke der jeweiligen Medien/Plattformen eingegangen.

Inhalte:

- Analyse der Anforderungen die das Unternehmen an neue Mitarbeiter stellt.
- Möglichkeiten und Erfahrungen bei der Ansprache von Schulabgängern
- Erarbeitung eines Ausbildungsprofils zur gezielten Ansprache von neuen Auszubildenden
 - + Erwartungen von Jugendlichen an Unternehmen
 - + Darstellung des Ausbildungsprofils des Unternehmens
 - + Zielgruppengerechte Auswahl des Kommunikationskanals zu Schulabgängern.
 - + Facebook, Twitter, Youtube, ...
 - + SchülerVZ, StudiVZ, ...
 - + Xing, LinkedIn, ... etc.
- Methoden des „Social-Media-Marketing“ und verwandter Instrumente (virales Marketing).
 - + Welche Möglichkeiten gibt es?
 - + Analyse von Aufwand und Ertrag derartiger Vorgehensweisen
- Grenzen und Gefahren derartiger Methoden
 - + Professioneller Umgang mit Online-Bewerbungen
- Einsatz von Bewerbermanagementsystemen und E-Assessment
 - + Bewertung der Bewerbungsunterlagen: Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse
 - + Ziele und Nutzen von Eignungstests
- # Die Gestaltung und Vorbereitung von Vorstellungsgesprächen
 - + Verhaltensweisen der Interviewer
 - + Fragetechniken zur gezielten Personalauswahl
 - + Typische Fehler im Auswahlverfahren/Vorstellungsgespräch

Berufsausbildung

11.06

Termin:

05. - 06.03.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

2 Tage

Kosten:

610,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Seminargebühr,
Lehrmittel und Verpflegung

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de
Bildungshaus Bad Nauheim

"Was ist mit meinem Auszubildenden los?" - Diffuse Verhaltensauffälligkeiten bei Auszubildenden - Was kann ich als Ausbilder tun?

Zielgruppe:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in der Ausbildung tätig sind bzw. tätig werden wollen / sollen.

Ziele:

Die Teilnehmer/innen unterstützen ihre Auszubildenden angemessen und effektiv. Sie reflektieren ihr Selbstmanagement als Ausbilder/in. Sie optimieren ihr eigenes Verhalten bei der Bewältigung besonderer Herausforderungen.

Inhalte:

- Burnout-Vorbeugung durch Austausch, Input und Training
- Optimierung des eigenen Ausbilderverhaltens und das des Auszubildenden
- Bewältigung als schwierig erlebter Verhaltensweisen bei Auszubildenden
- Optimierung von eigenen Feedback
- Einüben von lösungsorientiertem Ausbilderhandeln
- Allparteilichkeit als Ausbilderhaltung
- Gezielte Vorbereitung auf aktuelle und kommende Situationen

Methoden:

In diesem Coaching-Workshop wird an Beispielen der Teilnehmer/innen gearbeitet. Es erfolgt dabei eine wertschätzende Reflexion des Ausbilder- und des Auszubildendenverhaltens. Es werden lösungsorientierte Verhaltenshilfen erarbeitet. Weitere Methoden: Gruppen- und Einzelarbeit, Feedback in der Gruppe und durch den Coach, Rollenübungen, Strukturaufstellungen.

Auf Wunsch der Teilnehmer/innen können Folgetermine vereinbart werden.

Berufsausbildung

11.08

Termin:

11.05.2012

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

1 Tag

Kosten:

265,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer,
Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail:

f.neuhaus@bildungshaus-bad-nauheim.de

Bildungshaus Bad Nauheim