

Leistungsstarke Azubis fördern & binden

Potenziale erkennen – Kompetenzen entwickeln

Fördern Sie die Leistungsträger von morgen schon heute:

- **Kompetenz im Unternehmen durch Nachwuchsentwicklung sicherstellen**
 - Welche Mitarbeiter braucht das Unternehmen in fünf oder zehn Jahren?
- **Anspruchsvolle Perspektiven für leistungsstarke Azubis schaffen**
 - Wo die Reise für Azubis in Ihrem Unternehmen hinführen kann
- **Zusätzliche Qualifizierungsangebote während der Ausbildung schaffen**
 - Auslandsaufenthalte, Sprachkurse, Projekte, Seminare & Co.
- **Attraktive Angebote zur Bindung der Azubis gestalten**
 - Welche Alternativen zum Vollzeitstudium bietet Ihr Unternehmen?

Ihr 3-faches PLUS:

- ✓ Konkretes Wissen vom erfahrenen Experten
- ✓ Umsetzbare Modelle für Ihre Praxis
- ✓ Ihre individuellen Fragen werden beantwortet

Ihr Ausbildungs-Experte:



Ralf-Michael Zapp
Ralf-Michael Zapp & Partner Management Consulting

Mit Praxisbericht von:

Timm Stegentritt
Robert Bosch GmbH

Teilnehmerstimmen zu Ausbilderseminaren von Management Circle:

- ◆ „*Sehr interessante 2 Tage mit viel Input, von denen mit Sicherheit im weiteren Ausbilderleben gezehrt wird. Danke!*“
I. Scheurich, Quelle Neckermann Management Service GmbH
- ◆ „*Praxisbezogen, intensiv, wertvoller Erfahrungsaustausch!*“
U. Gussmann, TÜV NORD AG

Ihr exklusiver Termin:
27. März 2008 in Frankfurt am Main

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Azubis mit besonderem Potenzial gezielt fördern

Sicher entdecken auch Sie als Ausbildungsverantwortlicher in jedem Jahrgang einige **Azubis**, bei denen Sie gleich erkennen, dass sie **besonders leistungsfähig** sind und sich **schneller entwickeln** als andere. Diese **potenziellen Leistungsträger von morgen** müssen Sie bereits in der Ausbildung **gezielt fördern** und durch attraktive Angebote **an das Unternehmen binden**.

Die „normalen Maßnahmen“ reichen hier oft nicht aus. Sie brauchen hier Instrumente und **besondere Zusatzangebote**, die diese Azubis **parallel zu den regulären Ausbildungsabläufen** nutzen können.

Die passenden Lösungsansätze für Sie

Management Circle hat für Sie ein Seminar konzipiert, das Ihnen **an nur einem Tag neue Ansätze und Ideen zur Förderung von leistungsstarken Azubis** vermittelt.

Sie erfahren, wie Sie

- **Potenziale** und Entwicklungsmöglichkeiten von Azubis **beurteilen**
- zusätzliche **attraktive Qualifizierungsangebote** parallel zur Ausbildung schaffen
- **potenzielle Leistungsträger** gezielt auf **anspruchsvolle Aufgaben** nach der Ausbildung **vorbereiten**
- die **frühzeitige Integration der Azubis** in das Unternehmen **fördern**
- **Azubis aktiv an das Unternehmen binden** und Alternativen zum anschließenden Vollzeitstudium schaffen

Zur Auswahl des Referenten

Ralf-Michael Zapp ist **bereits seit vielen Jahren als Referent für Management Circle** in den Bereichen Ausbildung, Personalentwicklung und Human Resource tätig. Seine Seminare wurden durchschnittlich **stets mit „gut“ und „sehr gut“ bewertet**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Christiane Schumacher
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-640
E-Mail: schumacher@managementcircle.de

Ralf-Michael Zapp

hat im April 1999 die **Ralf-Michael Zapp und Partner Management Consulting** in Merzig gegründet. Die Schwerpunkte der Beratung liegen in der Personalsuche, -auswahl und -integration, Total Quality Management, Geschäftsprozessoptimierung, Einführung und Umsetzung von Unternehmens- und Personalentwicklungsinstrumenten sowie der Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung. Zudem ist er Lehrbeauftragter mit den Themenschwerpunkten Change- und Personalmanagement an zwei Hochschulen. Zuvor war Ralf-Michael Zapp vier Jahre als Referent Personalentwicklung bei der Kreissparkasse Ludwigsburg und anschließend ab 1993 Abteilungsleiter Personalentwicklung bei der Peugeot Deutschland GmbH tätig.

Timm Stegentritt

ist ab dem 1.1.2008 Leiter Aus- und Weiterbildung am Standort Homburg bei der **Robert Bosch GmbH** in Homburg, Saar. Zuvor war er nach verschiedenen Stationen in kaufmännischen Bereichen seit 2002 als Referent im Personalmanagement tätig. Schwerpunkte waren hier die Akquisition und Entwicklung von Führungsnachwuchskräften.

Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firneninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



Christian Menzel
Tel.: 0 61 96/47 22-644
E-Mail: menzel@managementcircle.de

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Fachforum betriebliche Ausbildung

Die 12. Jahrestagung für Entscheider der betrieblichen Ausbildung – neue Impulse und Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen aus der Praxis!

8. und 9. April 2008 in Düsseldorf

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann

Tel.: 0 61 96/47 22-800, Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Ihr PLUS – Sie fragen, wir antworten!

Zwei Wochen vor der Veranstaltung erhalten Sie einen kurzen Fragebogen, auf dem Sie uns Ihre **individuellen Fragen** und gewünschten **Schwerpunkte** vorab mitteilen können. Ihr Seminarleiter kann sich so besonders darauf vorbereiten und Ihnen im Seminar konkrete Antworten geben.

Leistungsträger erkennen, fördern und binden!

Ihr Ausbildungs-Experte:

Ralf-Michael Zapp

Geschäftsführer, **Ralf-Michael Zapp & Partner Management Consulting**, Merzig

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45**

9.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Abstimmung der Erwartungen der Teilnehmer mit den Seminarinhalten
- Kurze Vorstellungsrunde

9.40 Die Ausbildung als strategischer Erfolgsfaktor der Unternehmen

- Ausbildung heute und morgen
- Ausbildung als essentieller Erfolgsfaktor
- Einbindung der Ausbildung in die Unternehmensstrategie

Zielsetzung: Sie erfahren, warum es im strategischen Kontext des Unternehmens so wichtig ist, Leistungsträger im Unternehmen frühzeitig – also bereits in der Ausbildung – zu fördern und zu binden.

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Leistungsstarke Auszubildende auf anspruchsvolle Positionen nach der Ausbildung vorbereiten

- Was bedeutet „leistungsstarker Auszubildender“?
 - Erwartungsanspruch an Ihre Azubis klären
- Was sind „anspruchsvolle Positionen“?
 - Wo die Reise für Azubis in Ihrem Unternehmen hinführen kann
- Identifikation leistungsstarker Auszubildender
 - Potenziale Ihrer Azubis erkennen

Zielsetzung: Sie definieren für Ihre Ausbildung den Leistungsanspruch und Indikatoren für überdurchschnittlich leistungsstarke Auszubildende.

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Praxisbericht: Vorbereitung leistungsstarker Auszubildender durch zusätzliche Qualifizierungsangebote

- Auslandsaufenthalte
- Planspiele und Projektarbeit

- Innerbetrieblicher Unterricht
- Einsatz von Lerninseln
- Juniorfirma
- Einsatz der Auszubildenden als Mentoren für neue Auszubildenden
- Exkursionen
- Jobrotation
- Qualifizierung durch Seminare und Kurse
 - Sprachen, EDV, BWL, Arbeitstechniken, Kommunikation, Projektmanagement, Beschwerdemanagement, Sales-Training etc.

Timm Stegentritt

Leiter Aus- und Weiterbildung Standort Homburg, **Robert Bosch GmbH**, Homburg

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Die „optimale“ Förderung und langfristige Bindung der Auszubildenden an das Unternehmen

- Personalmarketing und Personalauswahl beginnt bereits in der Ausbildung!
- Integration der Auszubildenden in das Unternehmen
- Ablauf der eigentlichen Ausbildung
- Bewertung der Auszubildenden
- Übernahme der ehemaligen Auszubildenden durch attraktive Alternativen
 - Berufsbegleitendes Studium statt Vollzeitstudium
 - „Universität des Lebens“ – für manche die spannendere Alternative!?

Zielsetzung: Sie entwickeln Lösungsansätze, um die Förderung und Bindung von zukünftigen Leistungsträgern in Ihr Ausbildungsmodell zu integrieren.

17.00 Zusammenfassung

- Diskussion der Ergebnisse des Seminars und Gelegenheit für abschließende Fragen
- Maßnahmenplan für Ihre Praxis – Was wollen Sie ab morgen umsetzen?

ca. 17.30 Ende des Seminars

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- **Umsetzbare Modelle** – bewährte Methoden aus der Praxis
- **Konkrete Hilfestellungen** – Zahlreiche Tipps und individuelle Lösungsansätze
- **Hoher Praxisbezug** – durch Erfahrungsberichte, Beispiele und Transferphasen

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Ausbildungsleiter, Ausbilder** und **weitere Mitarbeiter** der Bereiche **Ausbildung, Personalentwicklung, Personal- und Sozialwesen** die für die betriebliche Ausbildung verantwortlich sind. Darüber hinaus sind interessierte Personalberater angesprochen.

Termin und Veranstaltungsort

27. März 2008 in Frankfurt am Main

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5
60327 Frankfurt
Tel.: 0 69/78 80 75-0
Fax: 0 69/78 80 75-888
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Bettina Gräf
Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999
Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Eberhard Bergmann
Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou
Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Ausstellung:

Sylke Dörr
Telefon: 0 61 96/47 22-662 (Fax: -444)
E-Mail: doerr@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Leistungsstarke Azubis fördern & binden

WS

Ich/Wir nehme(n) teil am:

 27. März 2008 in Frankfurt am Main

03-57326

1 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

2 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

3 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____
MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

FIRMENNAME _____
STRASSE/POSTFACH _____
PLZ/ORT _____
TELEFON/FAX _____

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM _____ UNTERSCHRIFT _____

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: _____

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____

RECHNUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____



Mit der Deutschen Bahn AG zum **Sonderpreis** zur
Veranstaltung. Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn

Die Bahn

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungswisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de