

10-Punkte-Programm für Ausbildungsbetriebe

Ausbildungsexpertin erklärt wie Unternehmen erfolgreich ausbilden

München, 23. August 2010 – Gerade beginnen viele Jugendliche mit der Berufsausbildung. Damit verbunden sind eine Menge Hoffnungen. Groß ist der Wunsch nach einer guten Betreuung durch die Ausbilder, einem erfolgreichem Ausbildungsabschluss und einer Übernahme zum Ende der Ausbildungszeit.

Wie aber sollten Ausbildungsbetriebe die Ausbildung gestalten, damit diese ein Erfolg für das Unternehmen und die Auszubildenden wird? Die Ausbildungsexpertin, Trainerin und Beraterin Sabine Bleumortier nennt die wichtigsten Punkte, die ausbildende Unternehmen beachten müssen.

10-Punkte-Programm für Ausbildungsbetriebe

- 1. Anforderungsprofil erstellen:** Bevor mit der Auswahl der zukünftigen Auszubildenden begonnen wird, muss ein klares Anforderungsprofil für jeden Ausbildungsberuf erstellt werden.
- 2. Zeitgemäßes Ausbildungsmarketing:** Neben den immer noch üblichen Anzeigen spielen das Beziehungsmarketing und die „Marke Ausbildung“ eine immer größere Rolle. Die Jugendlichen sind dabei in ihrer eigenen Lebenswelt abzuholen. Dies bedeutet auch ein gezieltes Marketing im Web 2.0.
- 3. Modernes Auswahlverfahren:** Passend zum Ausbildungsberuf ist ein Auswahlverfahren zu verwenden, bei dem die im Anforderungsprofil definierten Kriterien abgeprüft werden.
- 4. Optimaler Start in die Ausbildung:** Die Bindung der neuen Auszubildenden beginnt mit der Vertragsunterschrift. Eine Einführung mit Informationen zum Unternehmen, der Ausbildung und Workshops erleichtert den Übergang von Schule in den Beruf. Dabei können die älteren Auszubildenden miteinbezogen werden.

- 5. Qualifizierte Ausbilder:** Ausbilder wie Ausbildungsbeauftragte in den Fachbereichen sind auf ihre verantwortungsvolle Aufgabe vorzubereiten. Nur motivierte und geschätzte Ausbilder werden die Auszubildenden begeistern können.
- 6. Inhalte und Handlungskompetenz vermitteln:** Neben den fachlichen Inhalten ist den Auszubildenden Handlungskompetenz zu vermitteln. Anstehende Aufgaben müssen sie selbständig planen, durchführen und kontrollieren können. Hier helfen moderne Lehrmethoden. Grundlage für den Durchlaufplan stellt die Ausbildungsordnung dar. Zusätzliche Angebote an Seminaren oder Auslandsaufenthalten bereichern das Ausbildungsangebot.
- 7. Persönlichkeitsentwicklung:** Von Anfang an sind die Auszubildenden individuell zu fördern. Dabei hilft ein gutes Beurteilungsverfahren.
- 8. Zusammenarbeit mit Partnern:** Mit Partnern wie der Berufsschule sollten sich die Ausbildungsbetriebe regelmäßig austauschen. Das Networking mit anderen Ausbildungsbetrieben bringt Sicherheit für die eigene Ausbildung und neue Ideen.
- 9. Ausbildungscontrolling:** Wurden die gesetzten Ziele erreicht? Nach einem Soll-Ist-Vergleich sind entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Neben vielen quantitativen Kennzahlen der Ausbildung dürfen die qualitativen Daten nicht vergessen werden.
- 10. Ende der Ausbildung gestalten:** Optimalerweise schließt im Anschluss an die erfolgreiche Ausbildung die Übernahme an. Hier sind dem Auszubildenden die Möglichkeiten im Betrieb aufzuzeigen. Und die Entscheidung für eine weiterführende Schule oder ein Studium muss noch lange nicht das Ende der Zusammenarbeit sein.

„Analysieren Sie von Zeit zu Zeit die Berufsausbildung im eigenen Betrieb. Wo sind Stärken und wo Schwächen? Ist diese noch up-to-date? Gerade jetzt zum Ausbildungsbeginn ist ein guter Zeitpunkt“, so die langjährige Ausbildungsleiterin Bleumortier. Das 10-Punkte-Programm hilft den Ausbildungsbetrieben bei dieser Prüfung.

Zu dieser Pressemitteilung steht ein Bild von Sabine Bleumortier unter www.bleumortier.de/presse.html zum Download für Sie bereit.

Über Sabine Bleumortier:

Sabine Bleumortier ist Ausbildungsexpertin und arbeitet seit 2007 als selbständige Trainerin und Beraterin rund um das Thema Berufsausbildung. Zuvor war sie acht Jahre als Ausbildungsleiterin eines international agierenden Industrieunternehmens tätig. Dort verantwortete sie die Berufsausbildung am Standort München. Zu ihren Kunden gehören Mittelständler wie Großunternehmen. Sie ist Dipl.-Ökonomin (Univ.), geprüfte Trainerin und Beraterin BaTB/BDVT und ausgebildete Repräsentations-Trainerin. Sie ist Autorin des Fachbuchs „Ausbildungsbeauftragte gewinnen, qualifizieren, und motivieren. Sabine Bleumortier engagiert sich ehrenamtlich im EWMD (European Women´s Management Development International Network) und ist Sprecherin der Region Bayern. Weitere Informationen unter www.bleumortier.de.

Ansprechpartnerin für die Medien:

Sabine Bleumortier
Erfolgreich Ausbilden
Fritz-Baer-Str. 42
81476 München
089/76 703 103
info@bleumortier.de