

Wie Ausbildungsbetriebe garantiert keine Auszubildenden finden

13 Tipps der Ausbildungsexpertin Sabine Bleumortier

München, 7. März 2012 – Jedes dritte Unternehmen hat Probleme bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen. Dieses Ergebnis veröffentlichte letzte Woche nach einer aktuellen Befragung das Bundesinstitut für Berufsbildung. Es wird besonders über die fehlende Nachfrage nach den eigenen Ausbildungsangeboten geklagt. Immer mehr Betriebe spüren die demografische Entwicklung. Der War for Talents ist in vollem Gange.

Sabine Bleumortier berät Ausbildungsbetriebe und ist mit ihren Trainings und Vorträgen rund um die Berufsausbildung viel vor Ort. „Die großen Themen im Moment sind: die zurückgehende Anzahl an Bewerbungen und die Frage, wie gute Bewerber gefunden werden können“, so Bleumortier. „Aber mancher Betrieb tut zu wenig oder nicht immer das Richtige, um die Schüler für den eigenen Betrieb zu begeistern.“

Daher hat die Ausbildungsexpertin die Fragestellung einfach umgedreht. Sie gibt den Unternehmen 13 Tipps an die Hand, mit denen diese garantiert keine Auszubildenden finden.

Ausbildungsbetriebe finden garantiert keine Auszubildenden, wenn sie

1. warten, bis sich die Schüler von selbst beim Unternehmen melden.
2. die Ausbildungshomepage verstecken.
3. sich im Vorstellungsgespräch unfreundlich verhalten.
4. einen abschreckenden Auswahltag gestalten und nichts über den Ablauf der Ausbildung erzählen.
5. den Schülern von Events und Projekten vorschwärmen, die es noch nie gab.
6. die Bewerber informieren, dass Auszubildende im Betrieb nichts zu sagen haben.
7. die Schüler über das Verbot der Nutzung aller Sozialen Netzwerke aufklären.

8. sich Monate Zeit für die Entscheidung lassen.
9. nach Vertragsabschluss keinen Kontakt zu den Neuen halten.
10. keinen Kontakt zu den Auszubildenden erlauben.
11. sich wenig um die eigenen Auszubildenden kümmern und diese ausbildungsfremde Tätigkeiten ausführen lassen - so kommt der Betrieb ins Gespräch.
12. keine Entwicklungsmöglichkeiten anbieten.
13. sich nicht von anderen Ausbildungsbetrieben unterscheiden.

Um festzustellen, wo noch Verbesserungspotential vorhanden ist, kann sich nun jeder Betrieb selbst testen und alle 13 Punkte durchgehen.

Wieder ins Gegenteil gedreht, kommen die Ausbildungsbetriebe einem optimalen Ausbildungsmarketing schon viel näher.

Text 1.898 Zeichen

Zu dieser Pressemitteilung stehen Bilder von Sabine Bleumortier http://www.bleumortier.de/?page_id=125 zum Download für Sie bereit.

Über Sabine Bleumortier:

Sabine Bleumortier ist Ausbildungsexpertin und arbeitet seit einigen Jahren als selbständige Beraterin und Trainerin rund um das Thema Berufsausbildung. Neben Seminaren zur Ausbilderqualifizierung und Trainings für Auszubildende hält sie auch Vorträge. Zuvor war sie acht Jahre als Ausbildungsleiterin eines international agierenden Industrieunternehmens tätig. Zu ihren Kunden gehören Mittelständler wie Großunternehmen. Sie ist Dipl.-Ökonomin (Univ.), geprüfte Trainerin und Beraterin BaTB/BDVT und Professional Speaker GSA (SHB). Zudem ist sie Autorin des Fachbuchs „Ausbildungsbeauftragte gewinnen, qualifizieren, und motivieren“ und schreibt regelmäßig Fachartikel. 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