

Elf Tipps: Wie Sie Ihr Lehrlingsmarketing verbessern können

Sabine Bleumortier

Die Ausbildungsexpertin Sabine Bleumortier gibt Ausbildungsbetrieben praktische Tipps, wie sie ihr Ausbildungsmarketing zeitgemäß gestalten können.

Viele Unternehmen beklagen, dass sie nicht genügend Auszubildende finden. Neben den sinkenden Schulabgangszahlen wird hier die mangelnde Ausbildungsreife oft als Ausbildungshemmnis genannt. Umso wichtiger ist ein gutes Ausbildungsmarketing. Sabine Bleumortier gibt elf Tipps für ein erfolgreiches Lehrlingsmarketing.

Tipp 1: Nutzen Sie das Web 2.0 zur Nachwuchssuche und werden Sie kreativer.

Ausbildungsbetriebe sind oft nicht dort, wo der Nachwuchs zu finden ist. Eine gute Ausbildungswebsite und Auftritte im Social-Media-Bereich machen das Unternehmen sichtbar. Auch innovative Aktionen vor Schulen, örtlichen Fast-Food-Ketten oder bei Veranstaltungen, auf denen sich Schüler tummeln, können durchgeführt werden.

Tipp 2: Werden Sie persönlich und nutzen Sie Auszubildende als Botschafter – auch in Anzeigen.

Das Marketing ist oft zu unpersönlich. Anzeigen können mit Bildern und Kontaktdaten der eigenen Auszubildenden und/oder Ausbilder persönlicher gestaltet werden. Optimalerweise werden Auszubildende als Botschafter genutzt. Beispiele für solche Aktionen sind „Ausbilder sucht seinen Lehrling“ oder „Lehrlinge suchen ihre Nachfolger selbst“.

Tipp 3: Nehmen Sie Ihre Zielgruppe unter die Lupe.

Ausbildungsbetriebe sollten sich verstärkt mit der jungen Generation auseinandersetzen. Sie wissen oft nicht, wer genau sich für ihren Beruf und ihr Unternehmen interessiert. Was verbindet diese Personen und kann für ein erfolgreiches Ausbildungsmarketing genutzt werden?

Tipp 4: Schicken Sie Schüler nicht weg!

Insbesondere auf Messen oder Speed-Dating-Events kann immer wieder beobachtet werden, dass Bewerbungsunterlagen nicht angenommen werden. Der Interessent wird an ein Online-Bewerbungssystem verwiesen. Diesen Schüler hat der Betrieb mit großer

Wahrscheinlichkeit verloren. Beim persönlichen Erstkontakt muss auch eine Papierbewerbung möglich sein.

Tipp 5: Überprüfen Sie Ihre Anforderungsprofile – und das für jeden einzelnen Lehrberuf.

Anforderungsprofile für die Ausbildungsberufe sollten laufend überarbeitet werden. Denn Zielgruppe, Berufe und Anforderungen in der Berufswelt ändern sich.

Tipp 6: Reagieren Sie schnell.

Eine schnelle Reaktionszeit der Betriebe ist wichtig. Mit der raschen Bearbeitung eingehender Bewerbungen, dem Versand von Eingangsbescheiden oder Einladungen zum Vorstellungsgespräch können qualifizierte Kandidaten für den Betrieb gesichert werden. Hier darf auch der virale Effekt nicht unterschätzt werden, wenn begeisterte Schüler ihren Klassenkameraden vom Bewerbungsverfahren erzählen.

Tipp 7: Kennen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Früher war es die Standardfrage im Vorstellungsgespräch an den Bewerber: „Warum sollten wir uns für Sie entscheiden?“ Heute ist es genau umgekehrt und ein Schüler fragt schon mal, was das Besondere an der Ausbildung im Betrieb ist.

Tipp 8: Warten Sie nicht zu lange, sondern entscheiden Sie sich.

Es könnte noch ein Bewerber kommen, der besser als neuer Lehrling geeignet ist... Wer kennt nicht dieses Warten auf die beste Bewerbung? Achten Sie darauf, keine jungen Talente zu verlieren!

Tipp 9: Bedenken Sie die Multiplikatoreffekte von positiven Erlebnissen der Bewerber und nutzen Sie diese für sich.

Ein Schüler, der weitererzählt, wie gut ihm sein Praktikum gefallen und der vom Betrieb gleich eine Zusage erhalten hat, ist Gold wert - ebenso Erlebnisse von Bewerbern, die auf Messen eine Einladung zum Vorstellungsgespräch oder direkt nach Versand der Bewerbung einen Anruf vom Ausbilder zur Terminvereinbarung erhalten. Das ist kostenlose Werbung für das Unternehmen, die Mitschüler anspricht. Online-Bewertungsportale können das positive Image zudem unterstützen.

Tipp 10: Betreiben Sie Ausbildungsmarketing stetig und langfristig.

Hat eine Aktion im Ausbildungsmarketing einmal nichts gebracht, wird sie oft nicht noch ein zweites Mal ausprobiert. Dabei dauert es

manchmal länger, sich im Gedächtnis der Schüler zu verankern. Oft wird mit dem Ausbildungsmarketing erst begonnen, wenn Plätze zu besetzen sind. Das ist zu kurzfristig gedacht. Ausbildungsmarketing muss früher beginnen.

Tipp 11: Setzen Sie auf gute Ausbildungsqualität und engagierte Ausbilder.

Gerade in den vergangenen Monaten versuchten Unternehmen, Schüler über materielle Anreize auf sich aufmerksam zu machen. Das mag kurzfristig den erwünschten Erfolg bringen, aber ob diese Bewerber langfristig am Beruf und Unternehmen Interesse zeigen ist fraglich. Am Ende muss die Ausbildungsqualität und Betreuung des Auszubildenden in den Betrieben stimmen.



Erfolgreich ausbilden
Fritz Baer Straße 42
81476 München
+49 89 76 703 103
info@bleumortier.de
www.bleumortier.de

Sabine Bleumortier

ist Ausbildungsexpertin mit über 16jähriger Erfahrung in der betrieblichen Ausbildung. Sie arbeitet als selbständige Beraterin, Trainerin und Rednerin rund um die Berufsausbildung. Neben Seminaren zur Ausbilderqualifizierung und Trainings für Auszubildende hält sie Vorträge und Keynotes. Zuvor war sie als Ausbildungsleiterin eines international agierenden Industrieunternehmens tätig. Sie ist Dipl.-Ökonomin (Univ.), geprüfte Trainerin und Beraterin BaTB/BDVT und Professional Speaker GSA (SHB). Zudem ist sie Autorin zweier Bücher und zahlreicher Fachartikel. Ihr 2014 erschienener Ratgeber „Hilfe, ein Azubi kommt! – Was Azubibetreuer wissen müssen“ wurde zum Bestseller.

Einen Newsletter für Ausbilder und weitere Informationen finden Sie unter <http://www.bleumortier.de>.