

Seminarprogramm

The stram worth the strang worth the

2. Halbjahr 2015

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008



Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, dass nicht nur unsere Inhalte sondern auch unser neues Format auf positive Resonanz gestoßen sind. Deshalb bieten wir Ihnen auch für das kommende Halbjahr "Wissen, das die Zeitarbeitsbranche braucht" in unserem handlichen Programmheft an.

In den iGZ-Seminaren können unsere Teilnehmer nicht nur Basiswissen zu Arbeitsrecht und Vertrieb erlernen, sondern auch vorhandenes Wissen vertiefen und sich in Spezialthemen einarbeiten. Je nach persönlicher Einschätzung können Sie zwischen Einsteigerseminaren, Themen für Mitarbeiter mit Erfahrung und Kursen für Profis wählen. Wir haben in diesem Halbjahr unser Angebot für Geschäftsführer noch weiter ausgebaut. Die entsprechenden Farben im Inhaltsverzeichnis helfen bei der Orientierung.

Der iGZ-Weiterbildungsbereich ist erfolgreich zertifiziert. Unsere Referenten stellen sich auf Ihre Bedürfnisse ein und bieten fundiertes Wissen rund um die wichtigsten Bildungsthemen der Zeitarbeit: Moderne Unternehmensführung, Recht, Personalentwicklung, Bewerbermanagement, Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit und Qualitätsmanagement. Achten Sie besonders auf unsere mit "NEU" gekennzeichneten Seminare.

E-Learning: Das begehrte Thema "Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis" ist auch als E-Learning-Seminar mit anschließendem Webinar buchbar. Außerdem machen wir Sie auf zwei neue Webinare aufmerksam, in denen es einerseits um Entgeltfortzahlung, andererseits um die Branchenzuschläge geht. Mit unseren Webinaren ermöglichen wir flexibles und bequemes Lernen unabhängig von festen Seminarterminen und -orten.

Ausbildung ist uns wichtig: Für PDK-Auszubildende gibt es ein neues Angebot zum Thema Vertrieb und Rekrutierung, das wir noch kostengünstiger als bisher anbieten können. Und für Azubis und Berufsschullehrer, die Personaldienstleistungskaufleute unterrichten, bieten wir das E-Learning-Seminar zu einem neuen Sonderpreis an.

Das aktuelle iGZ-Seminarprogramm mit Online-Anmeldemöglichkeit finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.ig-zeitarbeit.de.

Wir freuen uns auf Sie!



Ihr RA Werner Stolz Hauptgeschäftsführe Sichern Sie sich frühzeitig Ihre Plätze in unseren Seminaren von August 2015 bis Januar 2016.



Seminare für Auszubildende Seite 12-17

- AZ-1.1 iGZ-Praxistage für PDK-Azubis
- AZ-1.2 NEU: Verkaufen für Azubis Keine Angst vor dem Telefonat
- AZ-1.3 NEU: Neue Wege in der Personalgewinnung Strategien für Azubis
- AZ-1.4 NEU: Fachkunde Einführung in die metallverarbeitenden Berufe inklusive der modernen Zerspanungstechnik
- AZ-1.5 NEU: Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis Basics für Einsteiger (E-Learning)

→ Einführungsseminare Seite 18-25

- ES-1.1 iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten
- ES-1.2 ___"Erste Schritte in die Zeitarbeit"
- ES-1.3 Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in der Zeitarbeit
- ES-1.4 (Zeit) Arbeitsrecht für Einsteiger

| Vertrieb Seite 28-33

- VT-1.1 Telefonische Neukundenakquise Gut geplant
- VT-1.2 Königsdisziplin: Professionelle Telefonakquise
- VT-1.3 Strategisch gut aufgestellt? Strukturierter Vertrieb mit dem "6 in 8-Konzept"
- VT-1.4 ____ "Vertrieb trifft Marketing" Praxisworkshop
- VT-1.5 NEU: Erfolgreiche Preisverhandlung
- VT-1.6 Verhandlungsgespräche Rechtsänderungen und Tariferhöhung
- VT-1.7 NEU: Einkauf trifft Verkauf

Seitenwechsel – Sehen Sie durch die Brille Ihres Kunden

4

Personalmarketing Seite 34-41

- PM-1.1 Bewerberauswahl Erfolgreich und nachhaltig
- PM-1.2 Integration Rekrutierung von Schwerbehinderten
- PM-1.3 Der Personalprofi Guter Umgang mit Bewerbern und Mitarbeitern
- PM-1.4 NEU: Rekrutierung Der neue Vertriebsweg
- PM-1.5 Bewerberbindungsmanagement Strategische Planung der Rekrutierung
- PM-1.6 Recruiting im Web So erreichen Sie die Fachkräfte der Generation Y
- PM-1.7 Erfolgsfaktor des Personalmarketings Clevere Rekrutierung und Mitarbeiterbindung

5

Mitarbeiterführung Seite 42-49

- MF-1.1 NEU: Führung von externen Mitarbeitern
- MF-1.2 NEU: Der Disponent Vorgesetzter und Vertrauensperson für externe Mitarbeiter
- MF-1.3 Aktiv Seminar Schwierige Gesprächssituationen mit externen Mitarbeitern
- MF-1.4 Führungskräftetraining Von der Disposition zur Leitungsfunktion
- MF-1.5 NEU: Performance Leadership Teams und Mitarbeiter souverän und überzeugend führen
- MF-1.6 NEU: Leadership Management Zielgerichtetes Führungsmanagement
- MF-1.7 NEU: Nachhaltige und selbstgesteuerte Personalentwicklung Der Coach im eigenen Haus

6	Personalentwicklung Seite 50-53
O	PE-1.2 ■ Zeit- und Selbstmanagement für Führungskräft
	PE-1.2 Rhetorik – Selbstsicher vortragen

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit Seite 54-55

Qualität & Zertifizierung Seite 56-59

QZ-1.1 ■ Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2008) – Die praktische Umsetzung in der Zeitarbeit

QZ-1.2 NEU: Revision der DIN EN ISO 9001:2015 und die Umsetzung im Unternehmen

Unternehmensführung & Finanzen Seite 60-67

UF-1.1 ■ Personaldienstleistung moderner Zeitarbeit – Was empfiehlt der Personaler?

UF-1.2 Personalvermittlung – Eine (Zusatz-) Dienstleistung zur Umsatzsteigerung

UF-1.3 ■ Haben Sie es geregelt? – Notfallplan, strategische Unternehmenssicherung, Nachfolge

UF-1.4 ■ "Sicher in die Zukunft – Allen Anderen voran" – Neue Wege in der Personaldienstleistung

UF-1.5 ■ Unternehmer Update – Führen mit Kennzahlen

UF-1.6 NEU: Risikomanagement im Unternehmen

Arbeitsrecht Seite 68-77

AR-1.1 Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis

AR-1.2 Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps

AR-1.3 Branchenzuschläge – Praxistipps

AR-1.4 ■ Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag

AR-1.5 Neuerungen in Zeitarbeit und Recht

AR-1.6 ■ Reisekosten und Mini-Jobs – Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fallstricke

AR-1.7 Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Auslandsentsendung

AR-1.8 NEU: Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden

AR-1.9 NEU: Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden

E-Learning Seite 78-83

EL-1.1 Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis – Basics für Einsteiger: E-Learning-Seminar mit anschließendem Webinar

EL-1.2 NEU: Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps

EL-1.3 NEU: Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps

Specials Seite 84-79

SP-1.1 Fachkunde – Einführung in die metallverarbeitenden Berufe inklusive der modernen Zerspanungstechnik

SP-1.2 NEU: Personal(er)wissen zum Berufsfeld Schweißen

SP-1.3 ■ NEU: Coaching by horses – Führungs- und Kommunikationstraining mit Pferden

SP-1.4 ■ NEU: Change Management – Veränderungen aktiv einleiten

SP-1.5 NEU: Inhouse-Seminar – "Kommunikations-Check"

Referenten aus der iGZ-Bundesgeschäftsstelle



RAin Christiane Buß

Rechtsanwältin Christiane Buß ist seit 2013 beim iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates beim iGZ berät sie die Mitalieder des Verbandes

bei arbeits- oder tarifrechtlichen Fragestellungen und leitet zahlreiche Seminare. Erfahrungen im Bereich der Arbeits- und Sozialpolitik sammelte sie während ihrer studienbegleitenden Tätigkeit im Abgeordnetenbüro von Karl Schiewerling MdB.



RA Olaf Dreßen

Rechtsanwalt Olaf Dreßen arbeitet seit 2012 für den iGZ im Referat Arbeits- und Tarifrecht. Er ist zugleich Fachanwalt für Versicherungsrecht und war acht Jahre

als Partner in einer Anwaltskanzlei tätig. Weiter ist er Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der Fachhochschule Münster und Dozent für verschiedene Seminare des iGZ. Als Ratsherr der Stadt Münster ist Olaf Dreßen Mitglied im Sozial,- Arbeits- und Personalausschuss.



RAin Sabine Freitag

Nach dem Jurastudium absolvierte Rechtsanwältin Sabine Freitag bis 2010 das juristische Referendariat. Im Anschluss an das zweite juristische Staatsexamen war

sie drei Jahre für einen Arbeitgeberverband der Logistikbranche tätig und ist seit 2013 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates berät sie die Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Angelegenheiten und leitet zudem Seminare zu juristischen Themen.



Kirstin Laukamp

Kirstin Laukamp arbeitet seit 2005 in der Zeitarbeit mit den Schwerpunkten Vertrieb, Personalmanagement, Personalvermittlung und in verschiedenen

Projektgruppen. Seit November 2011 ist sie im Referat Qualifizierung und Zeitarbeit des iGZ zuständig für folgende Themen: Weiterbildung von externen Mitarbeitern in der Zeitarbeit, Fördermittel, iGZ-Kompetenzpass, den Ausbildungsberuf PDK und die Aufstiegsfortbildung Personaldienstleistungsfachwirt. Kirstin Laukamp engagiert sich in verschiedenen in- und externen Projektgruppen, die sich mit Weiterbildung und anderen zeitarbeitsnahen Themen beschäftigen.



Wolfram Linke

Wolfram Linke ist seit Juni 2008 Pressesprecher des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Davor arbeitete er 18 Jahre lang als Redakteur

bei einer Tageszeitung, bildete regelmäßig Volontäre aus, führte Praktikanten in die Welt des Journalismus ein und hielt zahlreiche Fachvorträge zum Thema Medien. Linke ist außerdem Certified Microsoft Technology Associate (Windows und Netzwerke) und hat mehrere weitere Microsoft- sowie Adobe-Zertifikate. Seit März 2014 ist er Vorsitzender des Pressevereins Münster – Münsterland.



Ass. jur. Sebastian Reinert

Ass. jur. Sebastian Reinert ist seit 2010 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaft in Münster

legte er im Jahre 2010 das zweite juristische Staatsexamen ab. Als Mitarbeiter des Rechtsreferates beim iGZ berät Sebastian Reinert die Mitglieder des Verbandes bei arbeits- oder tarifrechtlichen Fragestellungen und leitet zahlreiche Seminare.



Dr. Jenny Rohlmann

Nach ihrem Studium an den Universitäten von Münster und Wien promovierte Dr. Jenny Rohlmann an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster im Fach

Kunstgeschichte. Dr. Rohlmann sammelte vielseitige Erfahrungen in der Öffentlichkeitsarbeit von Museen, universitären Einrichtungen, Städten und Verbänden. In ihrer über zehnjährigen Tätigkeit beim iGZ gestaltete Dr. Jenny Rohlmann den Arbeitgeberverband zunächst als Referentin für Presse und Marketing, dann als Marketingleiterin aktiv mit. In der selbstbewussten und klaren Vermarktung von Zeitarbeit gerade gegenüber herausfordernden Zielgruppen und vor dem Hintergrund politischer und tariflicher Neuerungen liegt ihre Kompetenz.



RAin Judith Schröder

Rechtsanwältin Judith Schröder arbeitet seit 2011 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Trier

und dem zweiten juristischen Staatsexamen im Jahre 2006 in Duisburg arbeitete Judith Schröder zunächst als Rechtsanwältin in Rechtsanwaltskanzleien in Düsseldorf und Mülheim an der Ruhr. Dort war sie im Wesentlichen mit Rechtsfragen aus dem Bereich des Wirtschafts- und Arbeitsrechts befasst. Weitere berufliche Erfahrungen konnte Judith Schröder als Juristin in der Rechtsabteilung eines Großhandelsunternehmens sammeln. Zudem hat sie eine Weiterbildung zur geprüften Personalreferentin absolviert. Als Mitarbeiterin des iGZ-Rechtsreferates berät Judith Schröder die Mitglieder des Verbandes bei arbeits- oder tarifrechtlichen Fragestellungen und leitet zahlreiche Seminare.



Marcel Speker

Marcel Speker ist studierter Politikwissenschaftler und ausgebildeter Redakteur. Er verfügt über Erfahrungen als Journalist und Autor. Als Pressesprecher war er im

politischen und arbeitgeberverbandlichen Umfeld, u.a. beim Spitzenverband der rheinland-pfälzischen Wirtschaft (LVU) und dem Verband der Pfälzischen Metallund Elektroindustrie tätig. Seit 2012 leitet er die Kommunikationsabteilung beim iGZ und ist dort zuständig für die Referate Presse, Veranstaltungen und Verbandsmarketing. Ebenfalls seit 2012 vertritt er den iGZ im Beirat des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln). Seit 2013 ist er Lehrbeauftragter an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster und lehrt dort aktuell zur "Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarkts".



RA Stefan Sudmann

Rechtsanwalt Stefan Sudmann ist seit März 2004 Justiziar beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Er studierte von 1996 bis 2001 Rechtswis-

senschaften an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster. Parallel dazu absolvierte er einen Studiengang Französisches Recht mit Abschluss im Jahre 2000. Erfahrung im Bereich der Verbands- und Lobbyarbeit sammelte er zuvor bei der Interessenvertretung der Deutschen Kommunen (Eurocommunalle) in Brüssel. Anwaltliche Tätigkeiten wurden u.a. bei einer Straßburger Rechtsanwaltskanzlei sowie bei der deutsch-französischen Anwaltskooperation (Offenburg) wahrgenommen. Der Bereich grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung/Internationales ist ein Schwerpunkt seiner verbandlichen (Beratungs-)Tätigkeit beim iGZ.

Professionell unterstützt – Externe Referenten



Katharina Bitter M.A.

Katharina Bitter ist Sprachwissenschaftlerin. Sie hat Berufspraxis in verschiedenen Unternehmen der Zeitarbeit gesammelt. Von 1990 bis 1996 war sie dort für unter-

schiedliche Aufgaben verantwortlich. Seit 1996 ist Katharina Bitter selbstständige Personaltrainerin.

www.headperformance.de



Markus Brandl

Markus Brandl ist Geschäftsführer und Mitinhaber der Truchseß & Brandl Vertriebsberatung OHG sowie der Truchseß & Brandl Dialogmanufaktur GmbH. Er ver-

fügt über 21 Jahre Vertriebs- und 14 Jahre Branchenerfahrung in der Personaldienstleistung, davon über zehn Jahre in Führungsverantwortung. Zuletzt war er in der Geschäftsleitung eines europäischen Großkonzerns der Branche tätig. Seit September 2012 ist Markus Brandl auch als Trainer für den iGZ tätig.

www.truchsessbrandl.de



Dr. Klaus Enders

Dr. Klaus Enders arbeitet als Projektleiter. Der Psychologe verfügt über langjährige Berufserfahrung und umfängliche Kompetenzen in der Rekrutierung, Integrati-

on und Förderung von Zielgruppen des Arbeitsmarkts, besonders Behinderter und Langzeitarbeitsloser.



Martin Gehrke

Martin Gehrke ist Inhaber der Gehrke Zeitarbeit GmbH in Duisburg, Fachkraft für Arbeitssicherheit und stellvertretender iGZ-Bundesvorsitzender. Seine fachlichen

Schwerpunkte in der Verbandsarbeit liegen im Präventionsmanagement und in Fragen zur VBG.

Zudem ist Martin Gehrke Mitglied im Prüfungserstellungsausschuß der IHK für die schriftliche Abschlußprüfung und stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses für die mündliche Prüfung bei der IHK-Duisburg.

www.gehrke-zeitarbeit.de



Volker Helweg

Der Dipl.-Betriebswirt Volker Helweg ist Inhaber der Helweg Unternehmens- und Personalberatung. Er absolvierte eine Weiterbildung bei Cicero Training zum Personal-

und Managementtrainer. Volker Helweg ist zudem Changemanager und Coach. Er blickt auf langjährige Vertriebs- und Administrationserfahrung zurück. Seit 1997 ist Volker Helweg als Personalberater und Trainer selbstständig.

www.helweg-entwickelt.de



Dr. Adrian Hurst

Dr. Adrian Hurst ist promovierter Volljurist und seit 1998 als Rechtsanwalt zugelassen. Er verfügt über langjährige Branchenerfahrung in der Personaldienstleistung.

Von 2003 bis 2008 war er Geschäftsführer des Ressorts Tarifwesen beim Bundesverband Zeitarbeit e. V. (BZA) und hat die Tarifwerträge in der Zeitarbeit entscheidend mitgeprägt. Als Berater bei einem führenden Personaldienstleister konnte er sein spezielles Fachwissen in der Praxis eines internationalen Konzerns vertiefen. Seit 2010 hat er sich mit seiner juristischen Unternehmensberatung HURST § CONSULT auf das Recht der Personaldienstleistungen spezialisiert.

www.hurst-consult.de



Detlef Hühnert

Detlef Hühnert blickt auf 25 Jahre berufliche Tätigkeit in den Branchen Handel, Food, Investitionsgüterbereich, Dienstleistung und Personaldienstleistung, davon 18 Jahre im

Vertrieb und Personal, zwölf Jahre als Trainer und zehn Jahre in Führungstätigkeiten bis zur Managementebene. Hühnert ist Kommunikationstrainer, NLP Trainer, Master Neurosales und Neuroleadership, Mental Master und Trainer, Businessund Persönlichkeitscoach. Außerdem ist er ausgebildeter Marketingfachwirt und Hotelkaufmann.

www.huehnert-training.de



Peter Löw

Peter Löw ist Seminarleiter, Vertriebs- und Führungstrainer und übernimmt Coaching- und Beratungsaufgaben in den Bereichen Teamentwicklung, Business-Coa-

ching, Führung und Konfliktmanagement/Mediation. Löw hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Dienstleistungen. Seit 2001 ist er selbstständiger Kommunikationstrainer und Unternehmensberater, Systemischer Coach und zertifizierter Mediator. Peter Löw übernahm als Disponent, Niederlassungsleiter und Geschäftsführer Tätigkeiten in der Personaldienstleistungsbranche. www.tb-vertriebsberatung.de



Rainer Moitz

Rainer Moitz ist seit Jahren als selbstständiger Personalberater erfolgreich. Er schult Personaldisponenten und Personaldienstleistungskaufleute im operativen

Geschäft, berät Unternehmen zur Geschäftsentwicklung und entwickelt Innovationen in der Personaldienstleistung. Moitz verfügt über zehn Jahre Branchenerfahrung als Assistent der Geschäftsleitung und war Projektleiter in unterschiedlichen Aufgabenbereichen eines mittelständischen Zeitarbeitsunternehmens. Zudem ist Rainer Moitz als IHK-Dozent für "Personaldienstleistungsfachwirte" tätig. www.moitz.eu



Birgitt Peters

Birgitt Peters verfügt über 30 Jahre Berufs-, Führungs- und Managementerfahrung, davon 18 Jahre im Vertrieb und 14 Jahre in der Personaldienst-

leistungsbranche. Als Niederlassungsleiterin, Key Account Managerin, Leiterin einer Business Unit und Vertriebsleiterin Deutschland war sie in verschiedenen internationalen Unternehmen tätig.

Ein wichtiger Bestandteil ihrer Arbeit sind praxisnahe Trainings am Arbeitsplatz. Sie erstellt qualifizierte Vertriebsanalysen und berät Kunden um Vertriebsprozesse optimaler zu gestalten.

www.birgittpeters.de



Thorsten Rensing

Thorsten Rensing ist Mitglied im iGZ-Bundesvorstand. Er studierte Lehramt an der Universität Köln und in einem Zweitstudium Wirtschaftsjura an der EURO FH

und Boston Law School. In seiner Abschlussarbeit beschäftigte er sich mit den konkreten organisatorischen und strategischen Handlungsoptionen, die Unternehmen nach der Tarifunfähigkeit der CGZP verblieben. Seit 2000 ist er der Zeitarbeit in verschiedenen leitenden Funktionen in kaufmännischen und organisatorischen Fragen verbunden. www.sr-zeitarbeit.de



Dietmar Richter

Als Gründer und Ehrenvorsitzender des iGZ ist Dietmar Richter Mitglied des Bundesvorstandes. Er arbeitet als Unternehmensberater für Zeitarbeitsunternehmen.

Richter blickt auf 16 Jahre Branchenerfahrung in der Personaldienstleistung, davon 13 Jahre als Unternehmer und Miteigentümer einer auf Fachkräfte spezialisierten Zeitarbeitsfirma, zurück. Für Personaldienstleister, die immer up to date und rechtssicher agieren wollen, stellt Dietmar Richter sein umfangreiches Personalwissen in seinem Beratungsunternehmen Personal:Wissen zur Verfügung. www.richter-personalwissen.de

Professionell unterstützt – Externe Referenten



Klaus-Dieter Scholz

Klaus-Dieter Scholz ist seit 20 Jahren als Coach und Trainer sowie als Unternehmensberater selbstständig. Schwerpunkte sind Vertrieb, Kundenkontaktmanagement,

Mitarbeiterbindung und Unternehmensführung. Er leitet Erfa-Gruppen (Erfahrungsaustausch) und moderiert Veranstaltungen und Workshops, hält Vorträge und führt eine Vielzahl von Seminaren durch. Neben seinen direkten Kunden arbeitet er eng mit mehreren Berufsverbänden zusammen die sein Wissen für Seminare, Symposien und Tagungen nutzen. Intensiv arbeit er seit 2008 für den iGZ und in der Zeitarbeit. www.bscg.net



Prof. Dr. Markus-Oliver Schwaab Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften war Prof. Dr. Schwaab in verschiedenen Funktionen des Personalmanagements bei Banken und in der

Industrie tätig, zuletzt als Personaldirektor in der Groupe Danone. Seit 2000 lehrt er an der Hochschule Pforzheim im Studiengang Betriebswirtschaft/Personalmanagement (B. Sc.) und in Masterprogrammen. Zusammen mit seinen Kollegen vertritt Prof. Dr. Schwaab das Human Resources Competence Center der Hochschule Pforzheim (HRCC), in dem die Aktivitäten der Lehre und der Forschung zusammengefasst sind. Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählen Innovatives Personalmarketing, Corporate Social Responsibility, Konsequenzen des demografischen Wandels und sozialverantwortlicher Umgang mit den neuen Medien.



Nicole Truchseß

Nicole Truchseß ist Geschäftsführerin und Gründerin der Truchseß & Brandl Vertriebsberatung OHG sowie der Truchseß & Brandl Dialogmanufaktur GmbH.

Über 20 Jahre war sie beruflich in den Branchen Handel, Banken, Versicherung, Personaldienstleistung und IT tätig, davon 16 Jahre im Vertrieb und Personalbereich. Truchseß verfügt über vierzehn Jahre Trainer- und sieben Jahre Führungserfahrung bis zur Managementebene. Sie ist TQS Master Consultant und Ausbilderin der TQS – Total Quality Selling-Methodik, hat eine Trainerausbildung und Betriebswirtschaft (FH) mit den Schwerpunkten Personalwesen und Organisation studiert. Nicole Truchseß Spezialgebiet ist das Telefonmarketing. Außerdem ist Sie akreditierte Insights MDI [®] Beraterin. EQ [®] und ASSESS [®] Beraterin.



Christiane Volpers

Christiane Volpers MBA ist Systemische Beraterin und Pädagogin. Sie hat Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen im Bereich Qualitätsmanagement und

Personalentwicklung gesammelt. Heute ist sie neben ihrer Lehrtätigkeit an einer privaten Hochschule als Auditorin und Beraterin tätig.

www.gms-volpers.de



Andreas Schöning

Andreas Schöning ist Geschäftsführender Gesellschafter von markenfrische Kommunikation in Stuttgart. Seine Schwerpunkte liegen in der strategischen Beratung und

der Konzeption von Kommunikationsprozessen in den Bereichen Recruiting, Marketing und Vertrieb für HR und Personaldienstleister. Als zertifizierter S.C.I.L-Master unterstützt er zudem Mitarbeiter und Führungskräfte beim Aufbau persönlicher Präsentations- und Wirkungsstrategien. In der Kommunikationsbranche ist Andreas Schöning seit 1993 zuhause, für die HR- und Personaldienstleistungsbranche seit 2004 tätig.

www.markenfrische.de

Wir laden Sie herzlich zu unseren Veranstaltungen im 2. Halbjahr 2015 ein!



Jetzt vormerken

Landeskongress Ost 1. Oktober 2015 in Dresden

Landeskongress Nord

4. Potsdamer Rechtsforum zur Zeitarbeit4. November 2015 in Potsdam

www.ig-zeitarbeit.de/veranstaltungen





Seminare für Auszubildende

iGZ-Praxistage für PDK-Azubis



Praxis, Praxis – genau zwischen der innerbetrieblichen Ausbildung und dem theoretischen Berufsschulunterricht stehen die iGZ-Praxistage für PDK-Azubis. In den iGZ-Praxistagen können die Auszubildenden Praxisfälle aus der Zeitarbeit und der Personaldisposition durchspielen, praktische Arbeit und theoretisches Wissen verknüpfen und von den Erfahrungen anderer profitieren.

Die Praxistage werden angeleitet durch zwei langjährige Praktiker aus der Zeitarbeit und bewährte Seminarleiter. In den Praxistagen werden die Teilnehmer selbst gefordert, wenn es darum geht, praktische Fallkonstellationen zu lösen, die dazu gehörige Kommunikation zu üben und im Team zu arbeiten. Kenntnisse im Recht der Zeitarbeit sind natürlich von Vorteil, werden jedoch anhand der Fälle immer wieder aktualisiert und vertieft.

Vier Praxisfälle aus den Themenfeldern, die in der Abschlussprüfung vorkommen, werden von den Teilnehmern ausgearbeitet, die Ergebnisse vorgetragen und durch den Referenten ergänzt. Anschließend werden aus jedem Praxisfeld zwei Prüfungsfragen durch die Teilnehmer in Einzelarbeit beantwortet und danach im Plenum besprochen. Das ist eine optimale Vorbereitung auf die Prüfung. Die Praxistage variieren in den Praxisfällen, so dass eine Mehrfachteilnahme möglich ist.

Inhalte

- Praxisfälle aus der Zeitarbeit
- Prüfungsthemen aus der Abschlussprüfung
- Bearbeitung von Prüfungsfragen
- Zusatzinformationen durch die Referenten

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr

Termine

10.10.2015, Mainz 17.10.2015, Hamburg 24.10.2015, Dortmund 31.10.2015. Ulm

Dauer der Veranstaltung 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 50,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 100,00 € + MwSt.

Referenten Martin Gehrk

Martin Gehrke Rainer Moitz

NEU: Verkaufen für Azubis – Keine Angst vor dem Telefonat



Das Training vermittelt Vertriebswissen, das da anfängt, wo die Berufsschule aufhört.

Die Auszubildenden erhalten größere Sicherheit im Umgang mit Kunden, lernen in praxisgerechten Rollenspielen erfolgreich Telefonate zu führen und im telefonischen Kundenkontakt ihr Unternehmen professionell zu präsentieren. Sie arbeiten an ihrem persönlichen Gesprächsleitfaden und erhalten ein Handout, um diesen in der täglichen Praxis zu vervollständigen.

Die Teilnehmeranzahl sollte zwölf Personen nicht übersteigen. Der Stoff wird durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele nach den Grundlagen des Berliner Modells vermittelt.

Inhalte

- Fragetechniken
 - Welche Fragen bringen mich zum Ziel?
- Gesprächsvorbereitung
 - Wie bereite ich mich auf das Telefonat vor?
- Servicekriterien
 - Welchen Mehrwert bieten wir unseren Kunden / Interessenten?
- Telefonakquise
 - Keine Angst vor einem Telefonat!
- Einwandbehandlung
- Wie begegne ich den neun klassischen Einwänden in der Zeitarbeit?
- Gesprächsnachbereitung
 - Wie bleiben wir dem Kunden im Gedächtnis?

Zielgruppe Auszubildende

Termine

28.08.2015, Münster 11.09.2015, Kassel 02.10.2015, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150.00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters

NEU: Neue Wege in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis



Dieses Training vermittelt Ihnen, wie Sie die geeigneten Bewerber für Ihr Unternehmen gewinnen. Moderne Wege der Personalbeschaffung gehören ebenso dazu wie ein kompetent geführtes Interview. Durch praxisgerechte Rollenspiele werden Bewerber- und Einstellungsgespräche interaktiv geprobt und die Teilnehmer Iernen, ihr Unternehmen als Arbeitgeber professionell zu präsentieren.

Die Teilnehmeranzahl sollte zwölf Personen nicht übersteigen. Der Stoff wird durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele nach den Grundlagen des Berliner Modells vermittelt.

Inhalte

- Rekrutierungswege
 - Woher bekomme ich die passenden Bewerber unter Kosten- und Zeitgesichtspunkten?
- Die Stellenanzeige
 - Wie formuliere ich eine Stellenanzeige?
- Der Bewerbungseingang
 - Wie gehe ich mit der Bewerbung um?
- Das Interview
 - Wie führe ich ein strukturiertes Interview?
- Das Beweberprofil
 - Wie gestalte ich das Bewerberprofil?
- Das Einstellungsgespräch
 - Wie binde ich den Mitarbeiter an unser Unternehmen?

Zielgruppe

Auszubildende

Termine

13.11.2015, Münster 27.11.2015, Kassel 04.12.2015, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters

15-2-A7-1.4

NEU: Fachkunde – Einführung in die metallverarbeitenden Berufe inklusive der modernen Zerspanungstechnik



Ein Schwerpunkt in der Arbeitnehmerüberlassung liegt bei den metallverarbeitenden Berufen. Ziel des Seminars ist es, Azubis zunächst mit den Kundenanforderungen im Bereich der Metallverarbeitung vertraut zu machen. In der Praxis ergibt sich oft das Problem, dass sowohl auf der Kundenseite als auch bei den Zeitarbeitsunternehmen Unsicherheit bei der Zuordnung der alten Berufsbezeichnungen wie "Schlosser, Betriebsschlosser, Dreher" etc. zu den aktuellen Berufsbezeichnungen wie "Industriemechaniker plus Zusatzspezifikation" besteht.

Im Seminar wird eine systematische Zuordnung (Synopse) vermittelt. Insbesondere steigen die spezifischen Anforderungen in der Zerspanungstechnik an die überlassenen Mitarbeiter.

Inhalte

Die Teilnehmer lernen die Unterschiede zwischen Drehen, Fräsen und Schleifen, aber auch die speziellen Anforderungen modernster CNC-Technik und die wichtigsten Steuerungen. Abgerundet wird das Angebot durch die praktische Vorführung der verschiedenen Techniken durch erfahrene Ausbilder in den jeweiligen Handwerkerbildungsstätten (HBZ) oder gleichwertigen anerkannten Berufsbildungsstätten.

Zielgruppe

Auszuhildende

Termine

Leverkusen Münster (lagen bei Redaktionsschluss nicht vor)

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 18:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150.00 € + MwSt.

Referent

Dietmar Richter

Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis – Basics für Einsteiger (E-Learning)

Die Grundlagen des iGZ-Tarifvertrages können Sie nun durch E-Learning bequem und zeitlich flexibel an jedem beliebigen Ort erlernen. Weg vom Vortrag, hin zum Mitmach-Lernen – Anwenden, Entdecken und Probieren sollen im Mittelpunkt des neuen E-Learnings stehen. Durch leicht verständliche Texte und anschauliche Grafiken werden Ihnen Inhalte zu folgenden Themen vermittelt:

- Eingruppierung
- Urlaub
- Entgeltfortzahlung
- Arbeitszeit und Arbeitszeitkonto
- Tarifliche Zulagen, Zuschläge, Branchenzuschläge

Der Tarifvertrag bildet die Grundlage für die meisten Rechte und Pflichten der an der Arbeitnehmerüberlassung beteiligten Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Nutzen Sie die Chance und machen Sie sich mit den wichtigsten Regelungen des Tarifvertrages vertraut, indem Sie Ihr Lernverhalten und Lerntempo selbst bestimmen. Am Ende einer jeden Lerneinheit steht ein kleiner Test, bei dem Sie das Erlernte in kurzen Aufgabenstellungen anwenden können. Während des gesamten E-Learnings erfolgt ein Tutoring durch das Rechtsreferat des iGZ. Weitergehende Fragen oder Unklarheiten können so schnell und unkompliziert gelöst werden.

Daran anschließend bieten wir Ihnen ein Webinar an! Die Webinare dienen zum einen dazu, das Erlernte zu vertiefen. Fragen, die während des E-Learnings aufgekommen sind, werden beantwortet. Dazu werden die Fragen der einzelnen Teilnehmer während der E-Learning-Einheiten gesammelt und vom Referenten im Webinar aufgegriffen. Darüber hinaus werden ausgewählte Problempunkte zu den einzelnen Rechtsthemen vom Referenten behandelt.

Zielgruppe

Das Programm wendet sich an Auszubildende, die bislang keine oder wenig Erfahrung mit der Anwendung des Tarifvertrages haben oder ihre Kenntnisse auffrischen

Termine E-Learning: Einstieg jederzeit möglich

Dauer der Veranstaltung Freischaltung des E-Learnings für einen Zeitraum von 6 Wochen

Seminargebühren E-Learning Lehrer & Auszubildende: 50,00 € + MwSt.



Einführungsseminare

Lust auf Karriere?



Fortbildungsmöglichkeiten für internes Personal unter www.ig-zeitarbeit.de/bildung/weiterbildung



15-2-ES-1.1

iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten

Der iGZ-Basislehrgang vermittelt neuen Personaldisponenten die Grundlagen, sich im täglichen Geschäft sicher bewegen zu können. Fünf zusammenhängende Tage ermöglichen eine intensive und kompakte Vermittlung des umfangreichen Basiswissens. Im Lehrgang erarbeiten die Teilnehmer anhand vieler Praxisbeispiele und Übungen die Grundlagen für die Umsetzung im Tagesgeschäft. Ein wichtiger Baustein dieses iGZ-Basislehrgangs ist die 3,5-stündige schriftliche Prüfung, die nach dem Lehrgang online abgelegt wird. Nach bestandener Prüfung erhalten die Disponenten ein iGZ-Zertifikat für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs.

NEU: Vor Beginn des Lehrgangs muss der E-Learning-Kurs "Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis" absolviert werden. Sie sollten mindestens 2 Wochen dafür einplanen. Durch leicht verständliche Texte und anschauliche Grafiken werden Ihnen die Grundlagen zu folgenden Themen vermittelt:

- Eingruppierung
- Urlaub
- Entgeltfortzahlung
- Arbeitszeit und Arbeitszeitkonto
- Tarifliche Zulagen, Zuschläge und Branchenzuschläge

TAG 1

Der erste Tag beschäftigt sich mit den Grundlagen der Zeitarbeit und den verschiedensten Vertriebsaufgaben eines Personaldisponenten. Von der Vertriebsvorbereitung, über die Telefonakquise bis hin zum ersten Kundenbesuch.

TAG 3

Am dritten Tag geht es um die wichtigsten Wege, neue Mitarbeiter zu gewinnen, sowie Aspekte der Mitarbeiterführung und der Einsatzvorbereitung.

09:30 – 12:30 Uhr	Grundlagen der Zeitarbeit	08:30 – 12:30 Uhr	Rekrutierung
12:30 – 13:30 Uhr	Mittagsimbiss	12:30 – 13:30 Uhr	Mittagsimbiss
13:30 – 17:00 Uhr	Vertrieb	13:30 – 17:00 Uhr	Einsatzvorbereitung
17:00 – 18:30 Uhr	Check-In	18:30 – 19:30 Uhr	gemeinsames Abendessen
18:30 – 19:30 Uhr	gemeinsames Abendessen	19:30 – 21:00 Uhr	Mitarbeiterführung und
19:30 – 21:00 Uhr	Vertrieb		Fördermöglichkeiten

TAG 2

Der zweite Tag behandelt die rechtlichen Aspekte der Überlassung, vom Arbeitnehmerüberlassungsvertrag, über Überlassungsverbote bis hin zum Auswahlverschulden.

08:30 – 12:30 Uhr	Recht
12:30 – 13:30 Uhr	Mittagsimbiss
13:30 – 17:00 Uhr	Recht
ab 17:00 Uhr	zur freien Verfügung

TAG 4

Am vierten Tag werden offene Fragen aus dem E-Learning-Seminar beantwortet und Sie erfahren die wichtigsten Punkte zu den Themen Kündigung, Befristung und Aufhebungsvertrag.

08:30 – 12:30 Uhr	Recht
12:30 – 13:30 Uhr	Mittagsimbiss
13:30 – 17:00 Uhr	Recht
ab 17:00 Uhr	zur freien Verfügung





TAG 5

Am letzten Tag des Kurses erhalten Sie einen ersten Einblick in den Arbeitsschutz. Was ist ein Arbeitsunfall, welche persönliche Schutzausrüstung braucht ein Mitarbeiter und welche Arbeitsmedizinischen Vorsorgeuntersuchungen sind nötig?

08:30 - 12:30 Uhr Arbeitssicherheit 12:30 - 13:30 Uhr Mittagessen 13:30 - 17:00 Uhr Arbeitssicherheit

Mit anschließender Online-Prüfung

Bei der Online-Prüfung werden alle Lerninhalte des iGZ-Basislehrgangs abgefragt. Die Prüfung können Sie an jedem PC mit MS-Office absolvieren.

10. – 14.08.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung

(Abendessen nur an Tagen

15-2-ES-1.2

"Erste Schritte in die Zeitarbeit"

Ein Einstieg in die Zeitarbeitsbranche muss gründlich vorbereitet werden. Deshalb bietet Ihnen der iGZ eine Start- und Aufbauhilfe an. Wir stehen Ihnen von Anfang an mit wichtigen Tipps und Informationen zum Thema Zeitarbeit zur Seite.

Das Seminar besteht aus 6 Modulen, wobei die Module jeweils einen halben Tag dauern.

TAG 1

1. Modul: Basics Vertragsrecht

Der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag ist Grundlage dafür, Rechte und Pflichten der Vertragsparteien zu regeln, Haftungsfragen zu klären und Fallstricke zu vermeiden. Dabei ist, neben Kenntnissen zum Arbeitnehmerüberlassungsgesetz, auch der sichere Umgang mit dem iGZ-DGB-Tarifvertragwerk unerlässlich. Ein erster Überblick schafft Klarheit zu vertraglichen Regelungen.

Inhalte:

- Arbeitnehmerüberlassungsvertrag
- Überlassungsverbote
- Auswahlverschulden
- Branchenzuschläge

2. Modul: Basics Tarifrecht

Der Arbeitsvertrag mit einem Mitarbeiter der Zeitarbeit unterliegt nicht nur den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches, sondern wird für Mitglieder des iGZ auch durch die Regelungen des iGZ-DGB-Tarifwerkes bestimmt. Tarifvertragliche Regelungen, wie beispielsweise die Eingruppierung oder die monatliche Sollarbeitszeit, aber auch die Beendigung von Arbeitsverhältnissen oder der Urlaubsanspruch nehmen maßgeblich Einfluss auf die Vertragsgestaltung.

Inhalte:

- Arbeitsvertrag
- Eingruppierung
- Arbeitszeiten
- Entgelte und Zuschläge

TAG 2

3. Modul: Lohnabrechnung

Die Lohnabrechnung ist das wichtigste Handwerksinstrument eines Zeitarbeitsunternehmens. Sie muss klar, verständlich und vor allem korrekt sein. Beim Unternehmer muss daher ein tiefes Verständnis für den Aufbau und für den Weg hin vom "brutto" zum "netto" vorhanden sein.

Inhalte:

- Ablauf eines Lohnlaufes
- Aufbau einer Lohnabrechnung
- Unterschiedliche Anmeldearten
- Zusammenstellung einer "prüfungsfesten" Personalakte
- Erstellen und Berechnen einer Lohnabrechnung

4. Modul: Preiskalkulation

Um sicher gewinnbringend arbeiten zu können, ist die Preiskalkulation ebenso wichtig wie die Lohnabrechnung. Anders als bei der Lohnabrechnung sind bei der Preiskalkulation Arbeitgeberbelastungen durch den Lohn ebenso zu berücksichtigen, wie Risiken einzukalkulieren.

Inhalte:

- Vorstellen verschiedener Kalkulationsmethodiken mit Vor- und Nachteilen
- Anwendung der Branchenzuschlagstarife
- Beispiele für mögliche Verhandlungskorridore













Crashkurs Marketing für Zeitarbeitsunternehmen Das unternehmerische und rechtliche Knowhow haben Sie für die Branche jetzt. Aber was nützt die beste Dienstleistung, wenn sie nicht wahrgenommen wird? Was ist zielgruppengerecht und spricht an? Lernen Sie das passende Handwerkszeug kennen: Welche Marketingmaßnahmen lassen sich kostengünstig, zeitnah und wirksam in die Tat umsetzen?

Inhalte:

- Was bedeutet Marketing für Zeitarbeitsunternehmen?
- Welche Marketing-Maßnahmen eignen sich?
- Praxisbeispiele/Übungen

6. Modul: Vom Werkvertrag zur Zeitarbeit Dieses Modul behandelt die Änderungen, die sich bei einem Wechsel vom Einsatz von Werkvertragskräften hin zur Arbeitnehmerüberlassung ergeben. Die Teilnehmer erfahren, dass sich die Vertragsinhalte, Haftungsrisiken und die Ausgestaltung des Weisungsrechts deutlich unterscheiden. Inhalte:

- Abgrenzung Werkvertrag und Arbeitnehmerüberlassung
- Vertragsinhalte
- Haftungsfragen
- Ausgestaltung des Weisungsrechts
- Problem Scheinwerkverträge

N N

Kursnr. 15-2-ES-1.2

Zielgruppe Einsteiger in die Zeitarbei

Termine 08. – 10.09.2015, Frankfur

Dauer der Veranstaltung 3-tägig, jeweils 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren Mitglieder: 580,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder: 680.00 € + MwSt

RAin Christiane Buß
RA Olaf Dreßen
RAin Sabine Freitag
Ass. jur. Sebastian Reinert
Thorsten Rensing
Dr. Jenny Rohlmann
RAin Judith Schröder

15-2-ES-1.3

Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in der Zeitarbeit



Dieses Seminar vermittelt praxisnah die Grundlagen für einen erfolgreichen Vertrieb in der Zeitarbeit. Das Ziel ist es, nach diesem Seminar ein Rüstzeug für die Telefonakquise und Kaltakquise zu haben und dabei die Freude am Vertrieb zu entdecken.

Inhalte

- Gesprächsführung und Fragetechnik
- Kurze Einblicke in die verschiedenen Vertriebsformen in der Zeitarbeit
- Vertriebsvorbereitung, was gibt es zu beachten?
- Vertriebsnachbereitung, welche Erkenntnisse sind wichtig?
- Grundlagen der Telefonakquise, vor allem die Einwandbehandlung
- Kaltakquise in der heutigen Zeit

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die neu in der Branche sind oder erstmalig im Bereich Vertrieb tätig sind.

Termine

20.10.2015, Nürnberg 10.11.2015, Dortmund 13.01.2016, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359.00 € + MwSt.

Azubis:

100,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

15-2-FS-14









(Zeit) Arbeitsrecht für Einsteiger

Während des laufenden Einsatzes werden Mitarbeiter eines Zeitarbeitsunternehmens mit zahlreichen Rechtsfragen auch außerhalb der tarifvertraglichen Regelungen konfrontiert: Was ist beispielsweise unter dem Auswahlverschulden zu verstehen oder besteht eine Überlassungspflicht auch im Falle der Erkrankung der Mitarbeiter?

Diese Grundlagen des allgemeinen Arbeitsrechts sowie der Arbeitnehmerüberlassung sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit innerhalb eines Zeitarbeitsunternehmens. Die Veranstaltung gibt einen Überblick über die arbeitsrechtlichen Themen in Bezug auf die vertragliche Beziehung zum Kunden und zum eigenen Arbeitnehmer.

Inhalte

- Rechtsbeziehungen der Beteiligten in der Arbeitnehmerüberlassung
- Wichtige Regelungen aus dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz
- Verbotene Arbeitnehmerüberlassung
- Form und Inhalt des Arbeitnehmerüberlassungsvertrages
- Auswahlverschulden
- Form und Inhalt des Arbeitsvertrages
- Grundlagen des Urlaubsrechts
- Krankheit des Mitarbeiters
- Arbeitszeitgesetz
- Besondere Gruppen von Beschäftigten

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer, die bislang keine oder wenig Erfahrung im zeitarbeitsrelevanten Arbeitsrecht haben, bzw. ihr Wissen im Grundlagenbereich auffrischen möchten

Termine

03.09.2015, Hamburg 22.10.2015, Düsseldorf 18.11.2015, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RA Olaf Dreßen **RAin Sabine Freitag** Ass. jur. Sebastian Reinert RAin Judith Schröder



>>> Vertrieb

Dienstleistung und Kommunikation mit und für Kundenunternehmen sind die Kernfunktionen der modernen Personaldienstleistung.

Gestalten Sie dank iGZ-Seminaren Ihre Kundenansprache erfolgreich und zielgerichtet.

Telefonische Neukundenakquise – Gut geplant



Telefonische Neukundenakquise – mit guter Planung und dem richtigen Rüstzeug zum Erfolg! Im Alltagsgeschäft fehlt oft die Zeit, aber strategisch geplant wird sie zu einem festen Termin in Ihrem Kalender. Hier lernen Sie, modern, individuell und kundenspezifisch am Telefon zu überzeugen.

Inhalte

- Der Ansatz für erfolgreiche Akquisegespräche Etwas Psychologie
- Die persönliche Einstellung, die eigene Positionierung ist wichtig für den Gesprächserfolg
- Zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Worte Schlagfertigkeit und Redewendungen
- Verkaufspsychologie Fragetechnik und Einwandbehandlung
- Basics und Facts zum Thema Kommunikation am Telefon
- Gesprächsvorbereitung Recherche, Gesprächsziele, passende Fragestellung, Anzahl der täglichen Telefonate
- Der Gesprächsablauf Wie gelange ich zum Entscheider?
- Die wirkungsvolle Eigenpräsentation/Unternehmensvorstellung (Elevator Pitch – in 30 Sek. das Unternehmen präsentieren)
- Konzept eines eigenen individuellen Gesprächsleitfadens

Gerne bieten wir zu diesem Thema ein aufbauendes Coaching vor Ort nach Absprache an.

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer mit guten Grundkenntnissen aus dem Bereich Vertrieb.

Termine

10.09.2015, Düsseldorf 12.11.2015, Hannover

Dauer der Veranstaltung 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

Königsdisziplin: Professionelle Telefonakquise



Die telefonische Kundenakquise ist eine der "Königsdisziplinen" im Vertrieb. Nur wenn Sie professionell telefonieren und sich vorbereiten, können Sie erfolgreich sein. In diesem Seminar erfahren Sie alles Wesentliche über effektives Terminieren, Recherchieren und Akquirieren. Sie lernen, sich auf Ihre Akquisetätigkeit richtig vorzubereiten sowie den Akquiseablauf zu strukturieren, um Ihre Kundenkontaktquote zu steigern und erfolgreicher zu verkaufen.

Inhalte

- Die Bedeutung der Telefonakquise für eine gute kontinuierliche Auftragslage
- Basics der Telefonakquise Welche Punkte müssen Sie beachten?
- Gemeinsames Erarbeiten von Checklisten
- Recherche- und Zielgespräche
- Terminvereinbarung
- Aktive und inaktive Kunden anrufen
- Aufträge perfekt annehmen und Angebotsgespräche vertrieblich gestalten

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Teilnehmer, die ständig telefonischen Kundenkontakt haben.

Termine

16.09.2015, Fulda 10.11.2015, Ulm

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß

Strategisch gut aufgestellt? – Strukturierter Vertrieb mit dem "6 in 8-Konzept"



Dieses Seminar zeigt einen neuen und sehr effizienten Weg, Neukunden zu gewinnen. Das Ziel ist es, den eigenen Namen, den Firmennamen oder die eigene Dienstleistung im Unterbewusstsein der Kunden fest zu verankern. Damit steigt zum einen der Bekanntheitsgrad, zum anderen die Chance auf erste Anfragen aus dem Bereich der Zielkunden.

Inhalte

- Wie erstelle ich eine Zielkundenliste?
- Welche verschiedenen Kontaktarten gibt es?
- Wie kann man den Kunden konsequent ansprechen, ohne zu aufdringlich zu erscheinen?
- Wie formuliert man schriftliche Kontakte am besten?
- Welche Vorteile hat diese Vorgehensweise im Hinblick auf das eigene Zeitmanagement?
- Wie erhöhe ich die Terminguote?
- Wie unterscheide ich mich angenehm von meinen Wettbewerbern?
- Wie halte ich den Prozess aufrecht und wie kontrolliere ich die Ergebnisse?

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer mit Vertriebserfahrung, die neue Impulse suchen.

Termine

10.09.2015, Hannover 01.12.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw

"Vertrieb trifft Marketing" – Praxisworkshop





Zigtausend Unternehmen in Deutschland bieten Zeitarbeit an. Wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab? Wen möchten Sie ansprechen und wie kann das am besten gelingen?

In unserem Workshop "Marketing trifft Vertrieb" haben Sie die Gelegenheit, zusammen mit anderen Personaldienstleistern ein Marketingkonzept zu erarbeiten und zu lernen, wie man mit geeigneten Vertriebsmaßnahmen seine Zielgruppe anspricht. Sie nehmen jede Menge Tipps für Ihren Betriebsalltag mit!

Inhalte

- Was bedeutet Marketing für Zeitarbeitsunternehmen?
- Warum sollte ich in Marketing und Vertrieb fit sein?
- Was macht mein Wettbewerb?
- Welche Marketing-Kanäle gibt es in der Zeitarbeit (Telefon, Schriftform, Ortstermin)?
- Warum kommt Vertrieb nicht ohne Marketing aus?
- Was ist in der Akquise erlaubt und was nicht?
- Praxisbeispiele für kreative Marketingmaßnahmen

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten, die neue Anregungen für den Vertrieb suchen.

Termin

24.09.2015, Münster 26.11.2015, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referentinnen

Kirstin Laukamp Dr. Jenny Rohlmann

NEU: Erfolgreiche Preisverhandlung



Bei Uneinigkeit über den Preis können Sie "hart" bleiben und auf den Auftrag verzichten oder dem Kunden im Preis nachgeben und verhandeln. Bei erfolgreichen Verhandlungen geht es darum herauszufinden, weshalb der Kunde mit Ihrem Preis (noch) nicht einverstanden ist und unter welchen Bedingungen er Ihnen maximal entgegenkommt, vielleicht sogar schließlich Ihren Preis akzeptiert. In diesem Seminar erhalten Sie praktische und umsetzbare Tipps für den Einsatz im Arbeitsalltag, mit denen Sie Ihre eigene Verhandlungsposition stärken können, um die Wahrscheinlichkeit für einen guten Abschluss zu erhöhen.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Preisverhandlungen
- Der optimale Gesprächseinstieg
- Richtig auf Preiseinwände reagieren Das "10-Stufen-Modell"
- Die professionelle Verunsicherung
- Sicher argumentieren
- An der richtigen Stelle "nein" sagen
- Preisgrenzen aufzeigen
- Zugeständnisse und Gegenleistungen verhandeln Win-Win-Strategien
- Tipps im Umgang mit Einkäufern

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die Preisverhandlungen mit den Kunden führen.

Termin

23.10.2015, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359.00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw

Verhandlungsgespräche Rechtsänderungen und Tariferhöhung

Die Seminarteilnehmer erfahren, wie die aktuellen Rechtsänderungen und Tariferhöhungen zu verstehen sind und die dazu passenden Vorgehensweisen im Vertrieb bzw. beim Kunden vor Ort ansehen können. So erhalten sie Antworten auf die damit verbundenen verkäuferischen und operativen Fragen.

- "Es wird wieder einmal teurer!" Fühlen Sie sich in Preiserhöhungsgesprächen sicher? Sehen Sie Kundeneinwände als Chance?
- Sind Sie und alle Ihre Mitarbeiter fit im Bereich Branchenzuschläge?
- Wie reagieren Sie auf Preisdiktate des Kunden?
- Akzeptieren Ihre Kunden immer Ihre Einstufung?
- Stichwort "maximale Überlassungsdauer": Haben Sie alle Argumentationshilfen griffbereit?

Ziel ist es, den Teilnehmern die optimale Kombination aus rechtlichem Fachwissen und vertrieblicher Kompetenz zu vermitteln. Sie lernen eine Klassifizierungsmethode kennen, die Rechtssicherheit für alle Beteiligten bringt und sie erhalten neue Sichtweisen auf bekannte Themen, die sich positiv auf ihre künftige Strategie auswirken und stabile Umsätze und Gewinnoptimierung fördern, ohne rechtliche Risiken einzugehen.

Inhalte

- Neue Inhalte der Tarifverträge ab 01.01.2014
- Tariferhöhungen ab dem 01.04.2015, wie verhandle ich richtig?
- Personalvermittlung
- Branchenzuschläge
- Begrenzung der maximalen Überlassungsdauer (Koalitionsvertrag)
- Equal Pay vs. Equal Treatment





Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die Preisverhandlungen mit den Kunden führen.

Termine

02.09.2015. Münster 06.11.2015. München

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referenten

Dr. Adrian Hurst Markus Brandl

NEU: Einkauf trifft Verkauf Seitenwechsel – Sehen Sie durch die Brille Ihres Kunden



Das Ziel des Trainings ist es, die Entscheider besser zu verstehen und mit ihren Einwänden kompetent und seriös umzugehen.

Durch Diskussionsrunden und Gruppenübungen lernen die Teilnehmer schwierige Gesprächssituationen im Vertriebsalltag besser zu bewältigen.

Die Teilnehmerzahl sollte zwölf Personen nicht übersteigen. Der Stoff wird durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele nach den Grundlagen des Berliner Modells vermittelt.

Inhalte

- Entscheider besser verstehen
 Mit welchen Zielen gehen Entscheider in das Gespräch?
- Verhaltensstile
 Warum müssen wir auf jeden Entscheider anders eingehen?
- Die Tricks der Einkäufer
 Die Aufgabenverteilung im Einkauf
- Preisverhandlung

 Verhandeln bedeutet beeinflussen
- Gesprächsnachbereitung
 Wie bleiben wir dem Entscheider im Gedächtnis?

Zielgruppe

Dieses Training wendet sich an Niederlassungsleiter sowie Vertriebs- und Personaldisponenten.

Termine

10.09.2015, Kassel 01.12.2015, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



Personalmarketing

15-2-PM-1.1

Bewerberauswahl - Erfolgreich und nachhaltig



Je umfassender sich der Arbeitskräftemangel auswirkt, umso nötiger sind neue Zielgruppen und ungewöhnliche Auswahlmethoden, umso wichtiger wird betriebliche Probearbeit und kurzfristige Anpassungsqualifizierung. Vor allem aber erweisen sich günstige indirekte Faktoren als immer wichtiger werdender Wettbewerbsvorteil.

Der Praxisworkshop vermittelt Ihnen anhand von vielen praktischen Beispielen und Erfahrungen ein vielfältiges Wissen. Lernen Sie von einem Experten Zielgruppen kennen, die bisher wenig beachtet wurden.

Inhalte

- Welche Zielgruppe weist welche allgemeinen Merkmale auf?
- Welche Zielgruppen bleiben zu wenig beachtet?
- Online Stellenbörsen Beispiele BA-Jobbörse
- Empfehlungen für die BA-Jobbörse
- Bewertung Internet-Jobbörsen
- Bewerbungsunterlagen
- Verhaltensregeln für Bewerbungsgespräche
- Paradigmenwechsel der Bewerber als Kunde
- Förderung in der Zeitarbeit

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Personaldisponenten mit dem Schwerpunkt Rekrutierung.

Termine

16.09.2015, Mainz 29.10.2015, Essen 19.11.2015, Erlangen

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referent

Dr. Klaus Enders

15-2-PM-1.2



Integration - Rekrutierung von schwerbehinderten Menschen

Der Workshop behandelt die spezielle Zielgruppe der schwerbehinderte Menschen in der Zeitarbeit. Er zeigt mittels Beispielen und praktischen Erfahrungen konkrete Möglichkeiten, welche Arbeitsplätze sich für welche Menschen eignen.

Inhalte

- Wer eignet sich für Zeitarbeit, wer nicht?
- Welche Arbeitsfelder in der Zeitarbeit eignen sich für behinderte Menschen, welche nicht?
- Wie suchen und finden wir schwerbehinderte Menschen, wie können sie innerbetrieblich integriert werden? Wie gestalten wir die Zusammenarbeit mit dem Kunden?
- Behinderung, Schwerbehinderung, Gleichstellung, Mehrfachanrechnung Was ist der Unterschied?
- Förderung von schwerbehinderten Menschen im Zusammenwirken von Arbeitsagenturen und Jobcentern einerseits, Integrationsämtern andererseits
- Kündigungsschutz von Schwerbehinderten

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an erfahrene Disponenten aus dem Bereich Bewerberrekrutierung.

Termine

18.11.2015, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359.00 € + MwSt.

Referent

Dr. Klaus Enders

15-2-PM-1.3

Der Personalprofi – Guter Umgang mit Bewerbern und Mitarbeitern



Der Wandel vom Arbeitgebermarkt hin zum Arbeitnehmermarkt hat schon längst stattgefunden. Was heißt das in der Kommunikation mit den Bewerbern und den Mitarbeitern? Sind Recruiter oder Disponenten mit Recruitingaufgaben nicht inzwischen auch Vertriebsmitarbeiter, die Bewerber begeistern müssen und das eigene Unternehmen als guten Arbeitgeber verkaufen sollten?

Sind die Prozessabläufe der Personaldienstleistung auf den Wandel hin zum Arbeitgebermarkt/Arbeitnehmermarkt angepasst worden (z. B. Automatisierte Matchingtools, die nicht nur vorhanden sind, sondern auch genutzt werden, zeitgemäße Bewerbungsbögen, die auch weggelassen werden dürfen, ...)? Wie "verkauft" man sich als Arbeitgeber und macht sich attraktiv? Was hat die "Reaktionszeit" auf Bewerbungen mit dem Matchingprozess zu tun? Wie schafft man es als Arbeitgeber, die Mitarbeiter zu binden? Wie werden die Arbeitnehmer, die beim Kunden vor Ort im Einsatz sind, mit dem nötigen Selbstbewusstsein ausgestattet, um sich wohl zu fühlen?

Inhalte

- Ansprache der Bewerber Vom Erstkontakt am Telefon bis zum strukturierten Interview im Büro
- Dos and Don'ts im Umgang mit Bewerbern
- Das Generationenthema: Baby-Boomer, Generation X und Y Welche Bedeutung hat das Alter und das Geschlecht des Bewerbers auf das Gesprächsverhalten?
- Welche Worte machen einen Arbeitgeber interessant, welche lässt man besser weg?
- Betreuen der Bestandsmitarbeiter Das richtige Mittelmaß finden
- Schwierige Situationen mit Bewerbern und Mitarbeitern so meistern, dass diese weiterhin als positive Multiplikatoren für das eigene Unternehmen fungieren

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die im Personalmanagement tätig sind und/oder Verantwortung für die Personalentwicklung tragen.

Termin

08.10.2015, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459.00 € + MwSt.

Referentin

Katharina Bitter

15-2-PM-1.4



NEU: Rekrutierung – Der neue Vertriebsweg

Erfolgreich und zeitgemäß rekrutieren, das ist Ziel dieses Seminars. Sie lernen innovative Wege kennen und üben neue Techniken und Verfahren, um die richtigen Mitarbeiter für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

Inhalte

- Erarbeiten der Top-Branchen und Top-Qualifikationen
- Demografische Entwicklung
- Moderne Rekrutierungswege
- Ideensammlung nachhaltiger "attraktivitäts-cls"
- Das perfekte Bewerbungsgespräch
- Proaktiver Vertrieb
- Aktive Platzierung und Referenzakguise

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termine

15.10.2015, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß

15-2-PM-1 5

Bewerberbindungsmanagement – Strategische Planung der Rekrutierung



Gute und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen ist eine der großen Herausforderungen in der Personaldienstleistung. Das Seminar zeigt praxisnah, wie Sie geeignete Maßnahmen erarbeiten, um erfolgreich Bewerber zu gewinnen und langfristig an Ihr Unternehmen zu binden. Sie trainieren die richtigen Strategien im Umgang mit Interessenten und Bewerbern. Die Inhalte der Seminare werden mittels Gruppenarbeiten und praktischen Übungen vermittelt. Am Ende des Seminars werden Sie die Welt der Bewerbungsprozesse mit anderen Augen sehen und professionelle Ansätze und Wege für Ihr Unternehmen umsetzen können. Sie erhalten praktische Tools (Checklisten, Fragenkataloge und Leitfäden), die Sie direkt in Ihrer täglichen Praxis einsetzen können.

Inhalte

- Die richtige Gesprächs- und Interviewtechnik
- Vom Bewerberbogen zum "Wow-Erlebnis"
- Kontaktketten in der Bewerberbindung
- Wie Sie sich vom Wettbewerb unterscheiden und Bewerber begeistern
- Die wichtigsten Phasen in der Bewerberbindung
- Bewerbungsprozesse neu gestalten
- Individualität vs. Automatisierung
- Prozesskosten senken und Gewinne erhöhen
- Aus Absagen Empfehlungen generieren
- Langfristig im Gespräch bleiben statt kurzfristig im Gerede sein

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an leitende Mitarbeiter, die sich mit dem Thema Rekrutierung und Bewerbermanagement befassen oder diesen Bereich aufbauen möchten.

Termine

29.09.2015, Hamburg 11.11.2015, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Andreas Schöning

15-2-PM-1.6

Recruiting im Web – So erreichen Sie die Fachkräfte der Generation Y



Die Fach- und Führungskräfte der Generation Y (Geburtenjahrgänge 1980-2000) lassen sich auf den klassischen Wegen nur schwer rekrutieren. Zudem haben sie andere Vorstellungen von beruflichen Perspektiven, als die "Vorgängergenerationen" sie hatten. Höchste Zeit also, im Recruiting umzudenken und den Fach- und Führungskräften der Zukunft neu zu begegnen. Das Social Web bietet dabei die besten Chancen und Möglichkeiten, mit Kandidaten und Bewerbern ins Gespräch zu kommen. Sie erhalten im Seminar einen Überblick über die Möglichkeiten, Fachkräfte der Generation Y gezielt anzusprechen und für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

Inhalte

- Generation Y Die Generation der Zukunft
- Was erwartet die Generation Y von einem Job Und von Ihnen als Personaldienstleister?
- Mit welchen Themen können Sie die Generation Y erreichen?
- Von der klassischen Stellenanzeige zum Social Media Recruiting
- Social Networks im Überblick: XING, LinkedIn, Facebook, kununu, YouTube, Pinterest, Twitter ...
- Employer Branding: Arbeitgebermarke ist mehr als eine Social-Media-Präsenz
- Beziehungen mit Bewerbern knüpfen: Talent Relationship Management
- E-Recruiting und Zeitarbeits-Software geht das?
- Vorsicht ist geboten: Juristische Stolpersteine im Web
- Mobile Recruiting und Apps Quo vadis Recruiting?

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an erfahrene Disponenten aus dem Bereich Bewerberrekrutierung.

Termin

17.09.2015, Frankfurt 13.11.2015, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder: 459,00 € + MwSt.

Referent

Andreas Schöning

15-2-PM-1.7

Erfolgsfaktor Personalmarketing – Clevere Rekrutierung und Mitarbeiterbindung



Der War for Talent beschäftigt nicht nur große Konzerne sondern gerade auch die kleinen und mittleren Unternehmen. Ihnen fällt es immer schwerer, den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften zu decken. Das Seminar zeigt auf, was Arbeitgeber tun müssen, um ihre Leistungsträger zu binden und neue Talente zu rekrutieren. Dabei werden innovative Wege aufgezeigt, um gerade als kleineres und mittleres Unternehmen im Wettbewerb zu bestehen.

Inhalte

- Personalmarketing: Eckpfeiler im Überblick
- Employer Branding: Nur ein teures Nullsummenspiel?
- Rekrutierungsstrategien, die Erfolg versprechen
- Personalauswahl mal anders: Unternehmen bewerben sich
- Grenzen der Rekrutierung mit XING, Facebook und Co.
- Bewerbermanagement: Wer zu lange braucht, braucht gar nichts mehr tun!
- Mitarbeiterintegration beginnt lange vor dem ersten Arbeitstag
- Neue Prioritäten: Mitarbeiterbindung und Talentmanagement?

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit Personalmanagement befassen.

Termin

10.11.2015, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Prof. Dr.

Markus-Oliver Schwaab



Mitarbeiterführung

15-2-MF-1.1

NEU: Führung von externen Mitarbeitern



Führungsseminare beziehen sich in der Regel ausschließlich auf die Führung von internen, direkt unterstellten Mitarbeitern. Hier werden wichtige Führungs- und Kommunikationstechniken trainiert und erlernt, die zu einer effektiveren und am Ende erfolgreicheren Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern und Chef führen. Es geht um Themen wie Motivation, Delegation, Wertschätzung und Kritik. Aber auch Punkte wie Führen mit Zielen oder Kontrolle von Leistung spielen eine wichtige Rolle. Aber was ist eigentlich mit Zeitarbeitskräften? Wie und von wem werden

Aber was ist eigentlich mit Zeitarbeitskräften? Wie und von wem werden sie geführt? Vom Entleiher? Von der Zeitarbeitsfirma? Und wenn ja, mit welchem Ergebnis und mit welchen Zielen?

Dieses Seminar soll verdeutlichen, welchen großen und positiven Einfluss richtige Führung auch in der Welt der externen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen haben kann.

Inhalte

- Der richtige Start Führung beginnt bereits in der Bewerbungsphase
- Erwartungen von Mitarbeitern an ihre Vorgesetzten
- Kommunikationsgrundlagen Dos und Dont 's in der Mitarbeiterkommunikation
- Der Moment der Vertragsunterzeichnung ist Chefsache
- Führungsinstrumente für externe Mitarbeiter
- Aufgaben und Eigenschaften einer Führungskraft
- Wertschätzende Kommunikation
- Einsatzbesprechung = eine Form der richtigen Delegation
- Kritikgespräche konstruktiv führen
- Der richtige Umgang mit Krankheit und Ausfallzeiten

Jeder Personaldisponent oder Personalberater ist Chef von vielen Mitarbeiter/innen. Dieses Seminar hilft dabei, sich dieser wichtigen Tatsache bewusst zu werden und vermittelt die wichtigsten Techniken in der Führung, auch für spätere Aufgaben.

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termin

12.10.2015, Kassel

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder:

459.00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw

15-2-MF-1 2

NEU: Der Disponent – Vorgesetzter und Vertrauensperson für externe Mitarbeiter



Die externen Mitarbeiter sind das Kapital und die Aushängeschilder Ihres Unternehmens. Ihr Unternehmensimage wird durchaus nachhaltig durch die Mitarbeiter vor Ort beim Kunden geprägt. Die Mitarbeiter arbeiten gut und zufrieden, wenn sie durch ihren Disponenten einen Rückhalt und Wertschätzung im Unternehmen spüren.

Dieses Seminar setzt sich mit der Thematik der Mitarbeiterführung auf der Ebene der Disponenten ebenso auseinander wie mit dem Thema des Coachings durch die Disponenten. Das Ziel dieses Seminares ist es, den Teilnehmern kommunikative Werkzeuge an die Hand zu geben, damit sie ihre Mitarbeiter erreichen und so führen, das sie sich als Teil des Unternehmens fühlen, motiviert sind und ihren Teil zum Unternehmenserfolg beitragen.

Inhalte

- Mitarbeiterbindung, welche Möglichkeiten hat der Disponent?
- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Wie funktioniert Motivation?
- Wie signalisiere ich meinen Mitarbeitern meine Wertschätzung?
- Den Mitarbeiter erreichen, Gespräche auf Augenhöhe (wie spreche ich z.B mit einem Handwerker?)
- Unterschiedliche Menschen wollen unterschiedlich geführt werden, was bedeutet dies für das tägliche Gespräch?
- Situationsbezogene Gespräche, Mitarbeiter beruhigen,
- Aggressivität aus dem Gespräch nehmen, Konsens finden
- Was bedeutet Coaching für den Disponenten und was kann er erreichen?
- Entwickeln einer Checkliste von Kundenorientierungsmaßnahmen, die der Disponent mit den Mitarbeitern besprechen kann

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termin

29.09.2015, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459.00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

15-2-MF-1 3

Aktiv-Seminar – Schwierige Gesprächssituationen mit externen Mitarbeitern



Eine Hauptaufgabe von Führungskräften und Disponenten besteht darin, einzugreifen, wenn etwas nicht gut läuft. Wirkungsvolles Führen soll eine positive Verhaltensänderung mit sich bringen. Verhaltensänderungen werden nur durch eine durchdachte Gesprächsführung erreicht. Das Wissen um die Grundlagen der Kommunikation sind dabei hilfreich.

Inhalte

- Grundlagen der Kommunikation
- Lohn- und Gehaltsgespräche
- Krankenrückkehrgespräche Hoher Krankenstand
- Fehlzeiten
- Schlechtleistung
- Abmahnung / Kündigung

Das erwartet Sie in diesem "Aktiv-Seminar":

- Die Vermittlung von Fachwissen findet hier "nur" über Erleben statt
- Alle Teilnehmer sind den ganzen Tag aktive Teilnehmer
- Methodische Vielfältigkeit sorgt für Lernen auf verschiedenen Ebenen
- Neueste Erkenntnisse aus Sprach- und Lernforschung werden als Hintergrundwissen einfließen
- Spaß und Tiefgang
- Die Teilnehmer bekommen die erarbeiteten Ergebnisse als Fotoprotokoll

Was "passiert" in einem "Aktiv-Seminar" auf keinen Fall:

- Es gibt keinen "Frontalunterricht"
- Sie müssen keine vorbereiteten Rollenspiele machen
- Es gibt keine Power-Point-Präsentation
- Es gibt keine Sprach- oder Bildaufzeichnung

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten, die externe Mitarbeiter führen.

Termin

02.09.2015, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katharina Bitter

15-2-MF-1.4

Führungskräftetraining – Von der Disposition zur Leitungsfunktion



Die Führungsarbeit hat einen großen Stellenwert eingenommen und Sie sind die meiste Zeit damit beschäftigt Ihr Team zu steuern, neue Mitarbeiter einzuarbeiten, Ziele zu setzen, zu kontrollieren und gleichzeitig noch all die anderen wichtigen Aufgaben zu meistern. Ein Seminar für Niederlassungsleiter/innen, die bereits erste Erfahrungen im Bereich Führung haben und verantwortlich sind für eine Niederlassung mit entsprechend großen Teams.

Inhalte

- Die Aufgaben einer Führungskraft
- Die Eigenschaften einer Führungskraft
- Welche Führungsinstrumente gibt es?
- Welche Spielregeln sind zu beachten?
- Wie möchte man als Führungskraft wahrgenommen werden?
- Wie motiviere ich mein Team jeden Tag?
- Wie delegiere ich Aufgaben wertschätzend?
- Was bedeutet Feedback und wie gebe ich es richtig?
- Wie entscheidend ist Informationsfluss und welche Rolle haben Teambesprechungen?

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Niederlassungsleiter/innen mit erster Führungserfahrung.

Termin

03. - 04.09.2015, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,

jeweils 10:00 - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

559,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659.00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl

15-2-MF-1.5

NEU: Performance Leadership – Teams und Mitarbeiter souverän und überzeugend führen



Praxisnahe Tools für einen modernen Führungsstil! Vertiefen Sie in diesem Training die Anwendung von zentralen Führungstools und erfolgreichen Methoden, um Ihr Team oder Ihre Mitarbeiter zu "High Performern" zu entwickeln. Ziel ist es, effektive Meetings durchzuführen, das Führen der Mitarbeiter nach Reifegraden zu erlernen und erfolgreich umzusetzen. Die effizienten Instrumente der konstruktiven Kritik sowie das Führen nach Zielen zu verinnerlichen, sind weitere Ziele dieses Trainings.

Inhalte

- Effektive Meetings planen und moderieren
- Durch situatives Führen Ihre strategische Personalarbeit erleichtern
- Die Instrumente der konstruktiven Kritik entspannt umsetzen
- Ihre Mitarbeiter und Teams durch das Führen nach Zielen zu "High Performern" entwickeln
- In Mitarbeitergesprächen wirken (Videoanalysen) und wie Sie sich optimieren können

Zielgruppe

Ein Seminar für Führungskräfte mit Führungserfahrung und Kenntnis von Führungsgrundlagen sowie für Teilnehmer des Trainings "Leadership Management"

Termin

12. - 13.09.2015, Mainz

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,

1. Tag: 10:00 – 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

559,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659,00 € + MwSt.

Referent

Detlef Hühnert

15-2-MF-1 6

NEU: Leadership Management – Zielgerichtetes Führungsmanagement



Komplexe Führungsaufgaben leichter meistern! Professionelle Personalführung setzt eine permanente persönliche, aber auch fachliche Weiterentwicklung voraus. Personalauswahl, Entwicklung, aber auch Trennungsgespräche liegen allzu oft allein in den Händen der Führungskraft. Die Schwerpunkte in diesem Seminar liegen in den Bereichen der Gesprächsführung in "besonderen Situationen". Wie führt man ein professionelles Personalentwicklungsgespräch (Beurteilungsgespräch)? Was ist bei einem Kündigungsgespräch zu beachten? Ein strategisches Führungsmanagement wird trainiert und verinnerlicht.

Inhalte

- Durch verschiedene Maßnahmen eine effiziente und zielorientierte Personalentwicklung f\u00f6rdern k\u00f6nnen
- Den ersten Schritt einer Entwicklung in einem professionellen Probezeitgespräch setzen
- Zielvereinbarungsgespräche professionell vorbereiten und durchführen
- Personalentwicklungsgespräche zu einem Highlight Ihrer Personalarbeit werden lassen
- Ein unangenehmes Trennungsgespräch möglichst zielorientiert und sozialverträglich führen
- Nach Trennungen von Mitarbeitern mit den "Survivors" eine weiterhin vertrauensvolle Zusammenarbeit generieren

Zielgruppe

Führungskräfte mit Führungserfahrung und Kenntnis von Führungsgrundlagen sowie Teilnehmer des Trainings "Performanc Leadership"

Termin

10. – 11.10.2015, Stuttgart 21. – 22.11.2015, München

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,

1. Tag: 10:00 – 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

559.00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659,00 € + MwSt.

Referent

Detlef Hühnert

15-2-MF-1 7

NEU: Nachhaltige und selbstgesteuerte Personalentwicklung – Der Coach im eigenen Haus



Die Begrifflichkeiten Führungskraft und Coach sind in aller Munde. Wie vereinbaren Sie diese beiden Rollen in der täglichen Praxis? Wie können Sie selbst Ihre Mitarbeiter optimal fördern? Es ist immer wichtiger talentierte Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und den eigenen Nachwuchs zu entwickeln. Damit geht einher, dass sich die Rolle einer Führungskraft drastisch verändert und erweitert hat. Lernen Sie in diesem Seminar, Ihre Rolle als Führungskraft noch stärker und bewusster in Richtung Coach und Mentor zu entwickeln.

Inhalte

- Die Grundhaltung und Rolle als Coach seiner Mitarbeiter
- Methoden und hilfreiche Instrumente bei Coachings on the Job
- Stärken und Entwicklungsfelder seiner Mitarbeiter erkennen
- Durch lebendige Fragen und guten Dialog zur Verhaltensveränderung, -entwicklung
- Umgang mit dem Spannungsfeld "Manager Coach"
- Coaching "live"

Zielgruppe

Ein Seminar für Führungskräfte mit Führungserfahrung und Kenntnis von Führungsgrundlagen sowie für Teilnehmer des Trainings "Leadership Management"

Termin

04. - 05.12.2015, Würzburg

Dauer der Veranstaltung

1,5-tägig,

1. Tag: 13:00 – 18:00 Uhr 2. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

498,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

598,00 € + MwSt.

Referent

Detlef Hühnert



Personalentwicklung

15-2-PE-1.1

Zeit- und Selbstmanagement für Führungskräfte



"Eine echte Führungskraft zeichnet aus, dass sie morgens als Erste im Büro ist und abends als Letzte geht". Meinen Sie das auch oder wollen Sie endlich mal die notwendigen Aufgaben erledigen und wieder Zeit für die Familie oder nur mal für sich selbst haben? Es ist gar nicht so schwer mit der vorhandenen Zeit auszukommen, wenn wir unser derzeitiges Verhalten mal reflektieren und uns Gedanken machen, was in Zukunft wichtig ist. Mit diesem richtigen Wissen, dem Willen etwas zu verändern und der nötigen Konsequenz schaffen wir die anstehenden Arbeiten der Zukunft und erhalten wieder mehr Zeit für unsere persönlichen Belange. In der Balance zwischen Arbeit und Leben liegt das Erfolgsrezept einer guten Führungskraft.

Inhalte

- Was sind meine persönlichen und geschäftlichen Ziele und greifen sie ineinander?
- Das Lebensrad in der Führungsrolle
- Mein eigener Arbeitsstil in der Führungsaufgabe
- Wie die eigene Persönlichkeit das Zeitmanagement beeinflusst
- Lernen Sie zwischen effektiv und effizient zu unterscheiden und danach zu handeln
- Methoden der Prioritätensetzung
- Richtig delegieren und Zeit gewinnen
- Wie Pläne den Alltag besser organisieren helfen (Urlaubs-, Tagesplan, To-Do-Liste)
- Elektronische Helfer versus Papier Die richtige Entscheidung macht's
- Lernen Sie Ihre Zeitdiebe und -fallen kennen und eliminieren

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Führungskräfte aller Ebenen inkl. Geschäftsführer.

Termin

04.11.2015, Hamburg 02.12.2015, Mainz

Dauer der Veranstaltung 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459.00 € + MwSt.

Referent

Volker Helweg

15-2-PE-1.2

Rhetorik - Selbstsicher vortragen



Der Begriff Rhetorik bezeichnet die Wirkung des Menschen durch seine Rede und Präsentation. Regelmäßig präsentieren Sie sich – bei Ihren Kunden und auch in jeder anderen Situation in der Öffentlichkeit oder gegenüber der Presse. Sie müssen hin und wieder, oder auch regelmäßig kurze Vorträge halten und wollen sich hierbei sicher fühlen und mehr Wirkung erzielen? Dann sind Sie in diesem Intensiv-Workshop goldrichtig. Aus der Psychologie wissen wir, dass sich Ihr Gegenüber schon in den ersten sieben Sekunden Ihres Kontaktes eine Meinung über Sie bildet. Deshalb ist es unabdingbar, schon von der ersten Sekunde an positiv zu wirken und diesen ersten Eindruck durch eine passende Präsentation und die richtige Wortwahl während Ihrer Rede/Präsentation zu bestätigen. Trainieren und üben Sie in diesem intensiven Rhetorik-Workshop Ihre erfolgreiche Präsentation und die Gestaltung einer kurzen Rede. Dieser Workshop unterstützt Sie, sich so auszudrücken und so zu präsentieren, dass Sie die gewünschte Wirkung auf Ihre Zuhörer erzielen.

Inhalte

- Der erste Eindruck, Wirkung und Kommunikation
- Rahmenbedingungen: Kleidung, Begrüßung, Körperhaltung und Körpersprache
- Gestik und Mimik
- Eigenpräsentation: Person und Unternehmen
- Rahmenbedingungen eines Vortrages
- Spontanrede wirkungsvoll und überzeugend halten
- Umgang mit Einwänden und Kritik gegenüber meinem Vortrag
- Umgang mit Nervosität und Lampenfieber
- Aufbau und Vorbereitung einer strukturierten Rede

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an leitende Mitarbeiter

Termin

11.11.2015, Hannover

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

VITAMIN Z®

Zeitarbeit – Vitamin für Wirtschaft und Arbeitsmarkt







Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

15-2-MA-11

Zusammenarbeit mit den Medien



"Sorge Dich nicht um die Ernte, sondern um die richtige Bestellung Deiner Felder", wusste schon der chinesische Weise Konfuzius – und das gilt auch für die Pressearbeit:

Kontakte aufbauen und pflegen, Interesse wecken, gute Texte verfassen und attraktive Motive per Foto in Szene setzen – das alles und noch viel mehr hietet das iG7-Seminar Presse- und Öffentlichkeitsarheit

Inhalte

- Kontakt zu Medien aufbauen und pflegen
- Welche Themen sind für die Medien attraktiv?
- Der richtige Weg zum guten Text u. zum richtigen Foto
- Praxis: Kleine Schreibwerkstatt fürs korrekte Formulieren
- Beispiele aus der Praxis
- Textformen von der Pressemitteilung zum Leserbrief
- Gegendarstellung wann und wie?
- Lokale u. überregionale Berichterstattung
- Der Weg in den Mantel einer Zeitung
- Sonderveröffentlichungen in der Zeitung
- Image-Anzeigen und Kollektive
- Praxis: kleine Fotoschule

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die erste Erfahrungen mit den Medien machen.

Termine

22.10.2015, Münster 10.11.2015, Kassel

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379.00 € + MwSt.

Referent

Wolfram Linke



Qualität & Zertifizierung

15-2-OZ-1.1

Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2008) – Die praktische Umsetzung in der Zeitarbeit



Die ständig steigenden Qualitätsansprüche der (internationalen) Kunden an Zeitarbeitsunternehmen sind eine Herausforderung! Vor diesem Hintergrund macht die Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems (QMS) Sinn. Die Zeitarbeitsunternehmen können sich sehr flexibel an veränderte Anforderungen anpassen und ihre Prozesse optimieren. Das Qualitätsmanagement im Unternehmen als kontinuierlich wirkender Prozess hat dabei die Erfüllung von Kundenwünschen im Fokus. Um den Aufbau eines QMS nach DIN EN ISO 9001:2008 zu ermöglichen, sind seitens der Unternehmensführung verschiedenste Aspekte zu berücksichtigen und unterschiedliche Fragen zu beantworten. In diesem Seminar werden zunächst die Grundlagen des Qualitätsmanagements thematisiert. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Praxistransfer und den zu schaffenden Voraussetzungen für Zeitarbeitsunternehmen.

Inhalte

- Grundlagen des Qualitätsmanagements
- Die DIN EN ISO 9001:2008-Reihe und ihre Interpretation
- Bereitzustellende Ressourcen für die Implementierung eines QMS
- QM-Dokumentation (Erarbeitung der prozessorientierten QM-Handbuch-Struktur in einem Zeitarbeitsunternehmen, Gliederung von Prozessanweisungen, Handbuchkapiteln, etc.)
- Prozessanalyse (Herausarbeiten der Kernprozesse und Schnittstellen in einem Zeitarbeitsunternehmen); es werden umfangreiche QM-Dokumentationen für Personaldienstleister zur Verfügung gestellt.
- Den Teilnehmern wird ein QM-Handbuch zur weiteren betriebseigenen Umsetzung zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an leitende Mitarbeiter, die mit dem Aufbau eines QM im Unternehmen betraut sind und an QM-Beauftragte.

Termin

25. – 26.11.2015, Erfurt 20. – 21.01.2016, Bonn

Dauer der Veranstaltung

2-tägig, jeweils 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 559,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 659,00 € + MwSt.

Referentin

Christiane Volpers

15-2-07-1.2

NEU: Revision der DIN EN ISO 9001:2015 und die Umsetzung im Unternehmen



Die Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 ist überarbeitet und voraussichtlich wird im September 2015 die neue Fassung DIN EN ISO 9001:2015 in Kraft treten. Für zertifizierte Unternehmen ergeben sich nach der Umstellung künftig zahlreiche Änderungen.

Diese ISO 9001 Revision 2015 hat das Ziel, dass die ISO 9001 anwenderfreundlicher und dienstleistungsorientierter wird. Das Kernstück dabei ist die strukturelle Änderung, eine ISO-Grundstruktur "High Level Structure" HLS für alle Managementsystem-Normen zu schaffen. Die neue ISO 9001 soll sich stärker an den Kunden und an "interessierte Kreisen" orientieren. Unternehmen befinden sich heute häufig in einem komplexen, dynamischen Umfeld, das sie vor neue Herausforderungen stellt. Auch dieses wird die ISO 9001:2015 berücksichtigen. Hier spielen Themen wie Risikomanagement, Change Management und auch Wissensmanagement eine große Rolle. Der prozessorientierte Ansatz innerhalb der Norm soll beibehalten werden.

In dieser eintägigen Schulung zur ISO 9001 Revision 2015 werden Sie über alle Änderungen, die mit der Revision ISO 9001:2015 auf Sie zukommen, informiert. Sie können die geänderten Normanforderungen interpretieren und für Ihr QM-System zum Einsatz bringen.

Inhalte

- Die Änderungen der ISO 9001:2015 im Vergleich zur ISO 9001:2008
- Die Anforderungen der ISO 9001:2015 insbesondere zu den Themen:
 - "High Level Structure"
 - Organisationskontext
 - Prozessmanagement
 - Risikomanagement
 - Wissensmanagement
- Auswirkungen der ISO 9001:2015 auf Ihr QM-System: Handlungsbedarf in Ihrem Unternehmen
- Die Chancen für Ihr Unternehmen
- Übergangsbestimmungen und Auswirkungen auf Ihre Zertifizierung nach ISO 9001

Zielgruppe

Qualitätsmanager und – beauftragte in ISO 9001zertifizierten Unternehmen, interessierte Mitarbeiter, Abteilungsleiter und Geschäftsführer.

Termin

21.07.2015, Frankfurt 26.08.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459,00 € + MwSt.

Referentin

Christiane Volpers

iGZ-Seminarprogramm

2. Halbjahr 2015





Unternehmensführung & Finanzen

Personaldienstleistung moderner Zeitarbeit – Was empfiehlt der Personaler?



Auf dem Arbeitsmarkt, der mitten im Wandel steckt, haben nur die Zeitarbeitsunternehmen eine Chance, die sich kontinuierlich weiterentwickeln und ihr Angebot immer wieder anpassen. Gefragt sind Lösungen, die genau dem vielfältigen Bedarf der Unternehmen entsprechen. Um diese kompetent einschätzen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, müssen die Verantwortlichen in der Zeitarbeit die Sprache ihrer Kunden sprechen, um auf Augenhöhe kommunizieren zu können. In diesem Seminar erhalten Sie einen aktuellen Überblick über die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und die Konsequenzen für ein modernes Personalmanagement. Sie erfahren, welchen Herausforderungen sich die betriebliche Personalarbeit in Zukunft stellen muss. Ihnen wird deutlich, welche Personaldienstleistungen in den kommenden Jahren gefragt sein werden und, wie Sie sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren können.

Inhalte

- Arbeitsmarkt im Wandel
- Herausforderungen für das Personalmanagement
- Zentrale Handlungsfelder der betrieblichen Personalarbeit:
 - Personalmarketing & Rekrutierung
 - Flexibilisierung
 - Soziale Verantwortung
 - Integration von Mitarbeitern aus anderen Kulturkreisen
- Entwicklungschancen für Zeitarbeitsunternehmen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Geschäftsführer und Mitarbeiter, die neue Anregungen aus der HR-Abteilung eines Kunden bekommen möchten.

Termin

01.12.2015, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Prof. Dr.

Markus-Oliver Schwaab

Personalvermittlung – Eine (Zusatz-) Dienstleistung zur Umsatzsteigerung



In den meisten Unternehmen der Branche steht die Arbeitnehmerüberlassung eindeutig im Vordergrund. Personalvermittlung stellt zumeist einen geringen Teil des Umsatzes in den Niederlassungen dar. Die Ansprüche der Kunden an moderne Personaldienstleister haben sich geändert. Man erwartet flexible Lösungen und immer häufiger Dienstleistung aus einer Hand. Personalvermittlung gehört zum Kerngeschäft und sollte nicht dem Zufall überlassen werden.

Inhalte

- Wie kann man das Thema PV als ständige Dienstleistung einplanen und umsetzen?
- Wie erreiche ich die richtigen Entscheider?
- Wie spreche ich Bewerber gezielt an?
- Wo liegen die Unterschiede in der Akquise?
- Wie kann man die Kalkulation aufbauen und welche Verträge benötige ich darüber hinaus?

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an leitende Mitarbeiter und Geschäftsführer.

Termine

18.09.2015, Berlin (Schöning) 16.10.2015, München (Brandl)

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459.00 € + MwSt.

Referenten

Markus Brandl Andreas Schöning

Haben Sie es geregelt? – Notfallplan, strategische Unternehmenssicherung, Nachfolge



Als verantwortungsvolle Unternehmerin und Unternehmer müssen Sie sich mit diesem Thema auseinandersetzen, denn Sie können dafür sorgen, dass Ihr Unternehmen im Falle eines vorübergehenden, längeren oder gar endgültigen Ausfalls reibungslos weiterläuft oder stark ins Straucheln gerät.

Dieses Kompaktseminar richtet sich an alle klassisch Unternehmer/in - geführte Unternehmen.

Wir arbeiten eine Checkliste ab, die Sie mitnehmen, um in Ihrem Unternehmen Punkt für Punkt die betreffenden Thema angehen zu können.

Inhalte

- Wie ist das Unternehmen für den Notfall gesichert? Notfallplan,
 Interims Management, Übergabe, Bewertung
 - Vertretungen, Vollmachten, Schlüsselverzeichnis Passwörter, Bankverbindungen, Aufstellung Marktpartner
 - Verträge, Vermögensaufstellung
 - Testament
 - Vorsorgeregelungen
 - Nachfolgeregelung
 - Notfallplan
- Wer sich als Unternehmer über diese Punkte Gedanken macht, steigen immer auch in das Thema Unternehmensnachfolge ein, deswegen widmen wir uns auch kompakt dem Themenkomplex Unternehmensnachfolge:
 - Unternehmensstruktur und Dokumentation
 - Unternehmensbewertung, Kennzahlen und Eckdaten
 - Schritte die mit Hilfe eines Juristen geklärt werden müssen
 - Themen die mit Hilfe eines Steuerberaters geklärt werden müssen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Geschäftsführer/innen und Inhaber

Termin

10.12.2015, Dortmund

Dauer der Veranstaltung

15:00 Uhr - 19:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

259,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

"Sicher in die Zukunft – Allen Anderen voran" – Neue Wege in der Personaldienstleistung



Warum dieses Seminar Ihnen hilft, die Zukunft zu gestalten:

Die Personaldienstleistung der Zukunft wird sich verändern. Zeitarbeit wie wir sie heute kennen, wird in den kommenden Jahren an Bedeutung verlieren. Diese Veränderung wird das Ergebnis aus vielen komplexen Faktoren sein: Die demografische Entwicklung, geänderte rechtliche Rahmenbedingungen, sowie gesellschaftspolitischer Wandel werden sich auf den Arbeitsmarkt auswirken. Die Flexibilitätsanforderungen sowohl auf der Kunden- als auch auf der Mitarbeiterseite werden sich radikal verändern.

In diesem Seminar möchten wir Ihnen zukunftsorientierte Alternativen und neue Lösungen aufzeigen. Ziel des Seminars ist es, Antworten auf folgende Fragen zu finden: Welche Dienstleistungen gewinnen immer mehr an Bedeutung? Was bedeutet das für das altbekannte Dreiecksverhältnis zwischen Dienstleister. Kunde und Mitarbeiter?

Wie kann ich ein Unternehmen heute schon neu ausrichten, um in Zukunft noch erfolgreicher zu sein? Was kann man sofort tun und was sollte in eine langfristige Strategie mit einfließen? Ein spannendes Seminar, das tiefe Einblicke, innovative Ideen und Visionen vermittelt.

Inhalte

- Status quo Rahmenbedingungen
- Wie schaffe ich es, rechtzeitig mein Unternehmen auf die Marktveränderungen auszurichten / vorzubereiten?
- Die Veränderung der Rolle des Personalberaters
- Welche Tendenzen zeichnen sich ab?
- Inwieweit gibt es bereits Alternativen zur klassischen Zeitarbeit?
- Welche neuen Wege können Sie ab morgen bereits einschlagen?
- Welches neue Selbstverständnis benötigt der Disponent bzw. der Berater in der Zukunft?
- Welche Eigenschaften, Kompetenzen und Voraussetzungen sind daher notwendig?
- Was bedeutet das für den Vertrieb und die Rekrutierung?

Ergänzendes Seminar:

Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden (S.77)

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, oberes Management und alle wichtigen Entscheidungsträger in einem Unternehmen.

Termine

29 - 30.10.2015, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

2-tägig, jeweils 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 559,00 € + MwSt. (Seminar ist nur an Mitglieder gerichtet)

Referenten

Markus Brandl

Unternehmer Update – Führen mit Kennzahlen



Würden Sie mit nur einem offenen Auge PKW fahren? – Wohl eher nicht. Im Unternehmensalltag passiert das noch zu häufig. Das Unternehmerupdate setzt da an. Es hilft, anhand von verständlichen Beispielen, Kennzahlen sinnvoll einzusetzen und mit ihnen erfolgreich einmal gesetzte Ziele zu verfolgen. Neben der Kennzahlenanalyse soll ein System erarbeitet werden, wie man mit Kennzahlen sein Unternehmen nachhaltig, transparent und effektiv führt, um im Arbeitsalltag seine Mittel bestmöglich einzusetzen.

Inhalte

- Welche Kennzahlen sind für wen wichtig?
- Gesetzliche Funktionen von Kennzahlen
- Die unternehmerische Bedeutung von Kennzahlen für die Bereiche Marketing, Strategie, Controlling
- Kennzahlen als strategisches Führungsinstrument
- Aufbau eines effektiven Controllings
- Vermeidbare Fehler und wie man aus ihnen lernt

Ihnen werden neue Impulse gegeben, Ihre betriebswirtschaftlichen Führungskompetenzen weiterzuentwickeln und ebenso erfolgreich wie Ihr Unternehmen zu wachsen. Zeitarbeitsunternehmen generieren sehr schnell sehr große Umsätze - wir möchten Sie dabei unterstützen, im Alltag den Überblick zu behalten und dabei trotzdem nicht das große Ganze aus dem Auge zu verlieren.

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Geschäftsführer, Controller und Inhaber.

Termin

21.10.2015, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitalieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Thorsten Rensing

NEU: Risikomanagement im Unternehmen



Unternehmerisches Handeln ist schon immer mit Risiken behaftet gewesen, da die Folgen vieler Entscheidungen nicht sicher absehbar und vollständig vorausgesagt werden können. Häufig müssen Unternehmen Risiken eingehen, um Chancen zu nutzen. Verschärfte Wettbewerbsbedingungen, eine zunehmende Komplexität der Märkte und rasante Entwicklungen im Bereich der Informationstechnologie bieten zwar viele Chancen, aber bedingen auch Risiken für den Betrieb. Zusätzlich bestehen gesetzliche Anforderungen an die Qualität und Inhalte von Risikomanagement-Systemen, die Unternehmen erfüllen müssen. Somit hat die Auseinandersetzung mit betrieblichen Risiken und der Implementierung eines Risikomanagementsystems in Unternehmen in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen.

Durch die Implementierung eines Risikomanagementsystems können bestandsgefährdende Risiken des Unternehmens frühzeitig erkannt und rechtzeitig Maßnahmen zur Gegensteuerung oder Schadensminimierung eingeleitet werden. Ein Risikomanagementsystem trägt maßgeblich zu einer erfolgreichen Unternehmensführung bei.

Inhalte

- Grundlagen des Risikomanagements
- Überblick über die gesetzlichen und regulativen Anforderungen
- Betriebliche Organisation des Risikomanagements
- Risikoidentifikation
- Risikoanalyse
- Risikobewertung
- Maßnahmen zur Risikominimierung
- Risikosteuerung und -überwachung

Zielgruppe

Risikomanager, Leiter Finanzen/Rechnungswesen und Geschäftsführer, die Unternehmensrisiken systematisch erfassen, bewerten und steuern wollen

Termin

22.07.2015, Frankfurt 27.08.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459,00 € + MwSt.

Referentin

Christiane Volpers



Arbeitsrecht

Hier geht es um die Ihemen Arbeitnehmerüberlassungsgesetz, Verträge mit Kunden, Verträge mit Mitarbeitern und um viele weitere juristische Formalitäten, die in Ihrem Arbeitsalltag eine Rolle spielen. Sichern Sie sich eine rechtlich einwandfreie und kompetente Arbeit in Ihrem Unternehmen durch die iGZ-Arbeitsrechtsseminare. 15-2-AR-1 1

Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis











Das Tarifwerk bildet die Grundlage für die meisten Rechte und Pflichten der an der Arbeitnehmerüberlassung beteiligten Personen. Welchen Einfluss die vier einzelnen Tarifverträge, der Mindestlohn-Tarifvertrag sowie die elf Branchenzuschlagstarifverträge auf arbeitsrechtliche Regelungen wie Arbeitszeit, Eingruppierung und Vergütung haben, wird anhand von vielen Praxisbeispielen erklärt.

Wir machen Sie vertraut mit den wichtigsten tarifvertraglichen Bestandteilen. Wir zeigen Ihnen, worauf es bei den Themen wie der Behandlung des Arbeitszeitkontos und Berechnung der Zulagen ankommt. So gewinnen Sie Sicherheit im täglichen Umgang mit den für Sie wichtigen Vorschriften aus dem iGZ-DBG-Tarifwerk.

Inhalte

- Geltungsbereich des Tarifvertrages
- Eingruppierungsgrundsätze
- Vergütungsbestandteile
- Tarifvertragliche Zulagen und Zuschläge
- Tarifvertragliche Arbeitszeit
- Behandlung des Arbeitszeitkontos
- Arbeitsbefreiung
- Tarifvertragliche Urlaubsregelungen
- Jahressonderzahlungen
- Ausschlussfrist

Zielaruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer, die bislang keine oder wenig Erfahrung mit der Anwendung des Tarifwerkes haben.

Termine

24.09.2015, Düsseldorf 29.10.2015, Frankfurt 19.11.2015, München 09.12.2015, Kassel 14.01.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß
RA Olaf Dreßen
RAin Sabine Freitag
Ass. jur. Sebastian Reinert
RAin Judith Schröder

15-2-AR-1.2

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps







Mit dem Tarifabschluss im November 2013 wurde das Referenzprinzip für die Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall in den Tarifvertrag aufgenommen. Maßgeblich ist numehr das, was der Mitarbeiter in den letzten drei abgerechneten Monaten verdient und wie viele Stunden er gearbeitet hat. Was sich so einfach anhört, ist in der Praxis nicht immer einfach umzusetzen.

Dennoch sollte jedes Zeitarbeitsunternehmen auf die Fragen des Mitarbeiters, wie sich genau ein Tagessatz zusammensetzt und welche Stunden denn nun tatsächlich für die Berechnung des Zeitwertes maßgeblich sind, Antworten geben können. Um Sie in diese Lage zu versetzen, wird in dem Seminar anhand von Praxisfällen und vielen Beispielsrechnungen der Einstieg in die Berechnung der Entgeltfortzahlung geschaffen.

Inhalte

- Neuerungen gegenüber der früheren Berechnung
- Bestimmung eines Referenzzeitraumes
- Berechnung des Tagessatzes
- Berechnung des Zeitwertes
- Berücksichtigung von Freizeitausgleich im Referenzzeitraum
- Berücksichtigung von Urlaubs- und Kranktagen im Referenzzeitraum
- Unentschuldigtes Fehlen im Referenzzeitraum
- Verdienständerungen im Referenzzeitraum

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnabrechnung und der Berechnung der Entgeltfortzahlung beschäftigen.

Termine

23.09.2015, Düsseldorf 28.10.2015, Frankfurt 08.12.2015, Kassel

Dauer der Veranstaltung

14:00 Uhr - 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

198,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

298,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RAin Sabine Freitag RA Stefan Sudmann 15-2-AR-1.3

Branchenzuschläge – Praxistipps









Die Branchenzuschlagstarifverträge schließen in immer mehr Branchen die Lücke zwischen der tariflichen Grundvergütung und Equal Pay. Gründliche Kenntnisse der Branchenzuschlagstarifverträge und die Beherrschung des zur Auslegung notwendigen Handwerkszeugs sind die Basis für erfolgreiche Vertragsverhandlungen mit Kunden in diesem Bereich.

Seit der Einführung der Branchenzuschlagstarifverträge haben sich mittlerweile auch etliche Arbeitsgerichte mit der Auslegung und Anwendung dieser Tarifverträge befasst. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse sollen bei der rechtssicheren Umsetzung helfen.

Inhalte

- Aktuelle Rechtsprechung zu den Branchenzuschlagstarifverträgen
- Geltungsbereiche der Branchenzuschlagstarifverträge
- Abgrenzungsschwierigkeiten
- Berechnung der Branchenzuschläge
- Berechnung der Einsatzdauer
- Deckelungsregelung
- Verrechnung der Branchenzuschläge mit Zulagen und Zuschlägen
- Vereinbarungen für Zeitarbeitnehmer im Kundenbetrieb
- Sichere Vertragsgestaltung mit Kundenbetrieb und Zeitarbeitnehmer
- Einbettung der neuen Regelungen in das iGZ-DGB-Tarifwerk

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die ihr Grundlagenwissen auffrischen wollen und an aktuellen Neuerungen in der Rechtsprechung interessiert sind.

Termine

26.08.2015, Frankfurt (nachmittags) 02.09.2015, Hamburg (vormittags) 21.10.2015, Stuttgart (nachmittags)

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 13:00 Uhr (vormittags)

14:00 Uhr – 17:00 Uhr (nachmittags)

Seminargebühren

Mitglieder: 198,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 298,00 € + MwSt.

Referenten

RA Olaf Dreßen Ass. jur. Sebastian Reinert RAin Judith Schröder RA Stefan Sudmann Seminarprogramm 72 10 Arbeitsrecht

15-2-AR-1.4

Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag











Die Hürde des Kündigungsschutzes erscheint sehr hoch, manchmal gar unüberwindbar. Hinzu kommt der oft nicht unberechtigte Eindruck, Kündigungsschutzprozesse dienten nicht dem Erhalt des Arbeitsplatzes, sondern dem Erhalt einer Abfindung. Dennoch können auch Arbeitgeber Kündigungsprozesse gewinnen, sofern diese sorgfältig vorbereitet werden

Obwohl das Befristungsrecht überschaubar und klar strukturiert ist, ist die Rechtsunsicherheit bei befristeten Arbeitsverträgen groß. Wie oft kann man überhaupt befristete Arbeitsverträge schließen? Gibt es im Rahmen der Zeitarbeit sachliche Gründe für eine Befristung? Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die entsprechenden Regelungen, so dass Sie künftig schnell und sicher über die Art und Zulässigkeit von befristeten Arbeitsverträgen entscheiden können.

Die bessere Alternative zur Kündigung ist stets der Aufhebungsvertragzumindest für Arbeitgeber. Arbeitnehmer stehen dem Aufhebungsvertrag hingegen aufgrund drohender Kürzungen beim Arbeitslosengeld eher ablehnend gegenüber. Wie Sie zumindest diesen Hinderungsgrund seitens der Mitarbeiter beseitigen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Inhalte

- Befristung von Arbeitsverträgen
- Rechtsfolgen unwirksamer Befristungen
- Formelle Anforderungen an eine Kündigung
- Zustellung und Zugang
- Kündigungsfristen
- Freistellung nach Kündigung
- Fristlose Kündigung
- Personenbedingte Kündigung
- Verhaltensbedingte Kündigung und Abmahnung
- Betriebsbedingte Kündigung und Sozialauswahl
- Aufhebungsvertrag

Zielaruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die Kündigungen vorbereiten und formulieren müssen oder Aufhebungsverträge schließen.

Termine

13.10.2015, Hannover 01.12.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RA Olaf Dreßen RAin Sabine Freitag Ass. jur. Sebastian Reinert RAin Judith Schröder

15-2-AR-1.5







Neuerungen in Zeitarbeit und Recht

Die Zeitarbeitsbranche ist stark gesetzlich reguliert und die rechtlichen Anforderungen steigen ständig. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und erlaubnisrechtliche Schwierigkeiten infolge von falscher Rechtsanwendung zu vermeiden, sollten sich Zeitarbeitsunternehmer auf dem neuesten rechtlichen Stand halten. Im täglichen Geschäftsbetrieb bleibt aber nicht immer die erforderliche Zeit, sich mit diesen Themen auseinander zu setzen.

Die Veranstaltung gibt einen Überblick über neue Entwicklungen der Zeitarbeitsbranche und über die aktuelle Rechtsprechung zu arbeitsund tarifrechtlichen Themen.

Inhalte

- Neue Entwicklungen in der Zeitarbeitsbranche
- Aktuelle Rechtsprechung zu arbeits- und tarifrechtlichen Themen

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die über Erfahrung in der Zeitarbeitsbranche verfügen und an aktuellen Neuerungen in der Rechtsprechung interessiert sind. Es werden keine rechtlichen Grundlagen vermittelt.

Termine

27.08.2015, Frankfurt 11.11.2015, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referenten

RA Olaf Dreßen Ass. jur. Sebastian Reinert RA Stefan Sudmann

15-2-AR-1 6

Reisekosten und Mini-Jobs: Steuerund sozialversicherungsrechtliche Fallstricke





Das steuerliche Reisekostenrecht wird immer komplexer. Gerade durch die Reisekostenreform 2014 und konkretisierende Verwaltungsanweisungen haben sich erhebliche Veränderungen ergeben. Um Sie als Arbeitgeber in die Lage zu versetzen, die Vorteile der Änderungen für sich und Ihre Mitarbeiter zu nutzen, werden unter anderem folgende Fragen in dem Seminar beantwortet: Wann können in der Zeitarbeit Reisekostenzuschüsse steuerfrei gezahlt werden? Kann der Arbeitgeber Auslösezusagen einseitig widerrufen?

Die wichtigsten Grundlagen zu geringfügig entlohnten sowie kurzfristig beschäftigten Zeitarbeitnehmern werden anhand von anschaulichen Folien dargestellt. Besonderheiten zu Pauschalbeiträgen sowie Steuererhebungen sind genauso Bestandteil des Seminars wie die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Vorteile einer geringfügigen oder kurzfristigen Beschäftigung.

Der Vorteil dieser Veranstaltung liegt für den Anwender in der ganzheitlichen Behandlung der Thematik: Sowohl die arbeits- als auch die steuerund sozialversicherungsrechtlichen Aspekte werden in einem einzigen Seminar aufgearbeitet.

Inhalte

- Arbeitsrechtliche Grundlagen des Reisekostenrechts
- Definition der ersten Tätigkeitsstätte
- Fahrtkosten
- Verpflegungsmehraufwand
- Übernachtungskosten
- Minijobs
- Kurzfristige Beschäftigung
- Abrufarbeit

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich sowohl an Neueinsteiger, die bisher mit Minijobs bzw. Reisekosten in der Zeitarbeit wenig zu tun hatten, als auch an Personen, die ihre Kenntnisse überprüfen und auffrischen wollen.

Termine

10.09.2015, München 24.11.2015, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RA Stefan Sudmann 15-2-AR-1.7

Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Auslandsentsendung





Das Seminar behandelt zwei Fragestellungen: Zum einen geht es um die Einstellung ausländischer Arbeitnehmer, zum anderen sollen die Anforderungen der vorübergehenden Entsendung von Zeitarbeitnehmern ins Ausland beleuchtet werden. Warum diese beiden Fragestellungen in derselben Veranstaltung? Immer mehr rechtliche Vorgaben lassen sich auf EU-Recht und internationale Abkommen zurückführen. Die gleichen (europa-)rechtlichen Grundsätze gelten oft vor und hinter der Grenze. In einem internationalen Arbeitsmarkt sind europaweite und sogar weltweite Einsätze an der Tagesordnung. Eine Trennung zwischen nationalen und internationalen Arbeitsmärkten ist daher immer weniger sinnvoll.

Inhalte

- Unterschiede zwischen kurz- und längerfristigen Entsendungen
- Grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung / Huckepackverfahren
- Arbeitnehmer mit Wohnsitz im Ausland / Grenzpendler
- Beschäftigungsmöglichkeiten von Ausländern im Rahmen von Zeitarbeit
- Aufenthaltstitel / Arbeitserlaubnisse / Formulare/ Blaue Karte EU
- Beschränkungen für EU-Angehörige / Drittstaatler
- Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse /Anpassungsmaßnahmen
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte
- Sanktionen im Falle von Rechtsverstößen
- Meldepflichten für Verleiher / Entsendeanzeigen
- Registrierung von Zeitarbeitsunternehmen im Ausland
- Weitere gewerbliche Aspekte (Treuhandkonto etc.)
- Arbeitsrecht bei Auslandseinsätzen
- EU-Entsenderichtlinie / Mindestlöhne
- EU-Sozialversicherungsverordnung
- Vermeidung der Doppelbesteuerung / 183-Tage-Regelung

Zielgruppe

Das Seminar ist für alle Mitarbeiter in Zeitarbeitsunternehmen gedacht, die ausländische Mitarbeiter beschäftigen oder Mitarbeiter in das Ausland überlassen. Sie erfahren, welche Tücken Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis mit sich bringen können. Sie erhalten Hinweise, welche Vorschriften Sie unbedingt einhalten müssen und wie Sie die gesetzlichen Vorgaben mit möglichst wenig Bürokratie erfüllen.

Termine

15.09.2015, Frankfurt 26.11.2015, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referenten

RAin Judith Schröder RA Stefan Sudmann 15-2-AR-1 8

NEU: Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden











Zeitarbeitsunternehmen werden regelmäßig von der Bundesagentur für Arbeit, dem Zoll, der Gewerbeaufsicht und auch der Berufsgenossenschaft auf die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen geprüft. Beanstandungen können häufig zu ernsten rechtlichen Konsequenzen führen. Vielfach besteht bei Firmeninhabern und Mitarbeitern erhebliche Unsicherheit über die Befugnisse von Prüfbehörden und die Pflichten zur Mitarbeit bei Prüfungen.

Das Seminar vermittelt die Prüfungsschwerpunkte, den Ablauf und die Rechte aller Beteiligten im Prüfverfahren. Damit wird eine sicherere Vorbereitung auf Prüfungen möglich. Letztlich können dadurch erlaubnisrechtliche Probleme und Bußgelder vermieden werden.

Inhalte

- Rechtliche Grundlagen für Prüfverfahren der beteiligten Behörden
- Prüfungsschwerpunkte
- Vorbereitung auf angekündigte und unangekündigte Prüfungen
- Ablauf der Prüfung
- Umgang und Reaktion bei Beanstandungen
- Rechtliche Möglichkeiten im Verwaltungsverfahren / Bußgeldverfahren

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich vorrangig an Geschäftsführer, Niederlassungsleiter und an Mitarbeiter, die mit der Lohnbuchhaltung beschäftigt sind.

Termine

29.09.2015, Dortmund 03.12.2015, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr - 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359.00 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RA Olaf Dreßen RAin Sabine Freitag Ass. jur. Sebastian Reinert RAin Judith Schröder 15-2-AR-1.9

NEU: Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden



Um Ihnen das nötige Rüstzeug an die Hand zu geben und auf Fallstricke bei der Anwendung aufmerksam zu machen, bietet Ihnen dieses Seminar einen Überblick über rechtssichere Umsetzung der verschiedenen Personaldienstleistungen:

Die Flexibilitätsanforderungen sowohl auf der Kunden- als auch auf der Mitarbeiterseite werden sich verändern und damit andere Personaldienstleistungen an Bedeutung gewinnen.

In diesem Seminar möchten wir Ihnen die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Besonderheiten bei der praktischen Anwendung aufzeigen. Ziel des Seminars ist es, Antworten auf folgende Fragen zu finden:

Welche gesetzlichen Voraussetzungen gibt es? Was muss ich bei der praktischen Umsetzung beachten? Welche rechtlichen Fallstricke gibt es? Welche politischen und rechtlichen Änderungen sind zu erwarten?

Inhalte

- Personalvermittlung
- Dienst- und Werkvertrag
- Freelancer
- Onsite-Management
- Master-Vendor
- Rechtliche Grundlagen
- Praxistipps für die Umsetzung

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, oberes Management und alle wichtigen Entscheidungsträger in einem Unternehmen.

Termine

15.09.2015, Köln 17.11.2015, München

Dauer der Veranstaltung 10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 359,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 459.00 € + MwSt.

Referenten

Dr. Adrian Hurst



E-Learning

E-Learning, der Trend der Zukunft. Nutzen Sie den Vorteil, in Ihrem individuellen Lerntempo und räumlich unabhängig die Grundlagen des iGZ-DGB-Tarifwerks zu erfahren. Mit dem iGZ-Webinar sind Sie up-to-date!

Ich bin Zetty und führe Sie durch das neue E-Learning-Seminar des iGZ!



15-2-EL-1.1

Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis – Basics für Einsteiger (E-Learning mit anschließendem Webinar)

Eine etablierte Veranstaltung im iGZ-Seminarprogramm erscheint im neuen Gewand!

Die Grundlagen des iGZ-Tarifvertrages können Sie nun durch E-Learning bequem und zeitlich flexibel an jedem beliebigen Ort erlernen. Weg vom Vortrag, hin zum Mitmach-Lernen – Anwenden, Entdecken und Probieren sollen im Mittelpunkt des neuen E-Learnings stehen. Durch leicht verständliche Texte und anschauliche Grafiken werden Ihnen Inhalte zu folgenden Themen vermittelt:

- Eingruppierung
- Urlaub
- Entgeltfortzahlung
- Arbeitszeit und Arbeitszeitkonto
- Tarifliche Zulagen, Zuschläge, Branchenzuschläge

Der Tarifvertrag bildet die Grundlage für die meisten Rechte und Pflichten der an der Arbeitnehmerüberlassung beteiligten Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Nutzen Sie die Chance und machen Sie sich mit den wichtigsten Regelungen des Tarifvertrages vertraut, indem Sie Ihr Lernverhalten und Lerntempo selbst bestimmen. Am Ende einer jeden Lerneinheit steht ein kleiner Test, bei dem Sie das Erlernte in kurzen Aufgabenstellungen anwenden können. Während des gesamten E-Learnings erfolgt ein Tutoring durch das Rechtsreferat des iGZ. Weitergehende Fragen oder Unklarheiten können so schnell und unkompliziert gelöst werden.

Daran anschließend bieten wir Ihnen ein Webinar an! Die Webinare dienen zum einen dazu, das Erlernte zu vertiefen. Fragen, die während des E-Learnings aufgekommen sind, werden beantwortet. Dazu werden die Fragen der einzelnen Teilnehmer während der E-Learning-Einheiten gesammelt und vom Referenten im Webinar aufgegriffen. Darüber hinaus werden ausgewählte Problempunkte zu den einzelnen Rechtsthemen vom Referenten behandelt.

Es ist daher notwendig, dass die Teilnehmer über die Tools, die im Rahmen der E-Learning-Phase geboten werden (z.B. Dialogfelder), aktiv Rückmeldung über offene Fragen geben, damit der Referent das Webinar vorbereiten und die zur Verfügung stehende Zeit optimal genutzt werden kann.



Das Programm wendet sich an Teilnehmer, die bislang keine oder wenig Erfahrung mit der Anwendung des Tarifvertrages haben oder ihre Kenntnisse auffrischen

Termine E-Learning: Einstieg jederzeit möglich

Termine für Webinar: auf Anfrage

Dauer der Veranstaltung Freischaltung des E-Learnings für einen Zeitraum von 6 Wochen

Seminargebühren E-Learning Mitglieder:

1-4TN je TN 175,00€ 5-10 TN je TN 150,00 € 11-25 TN je TN 120,00 € 26-50 TN je TN 85,00 €

1-4TN je TN 225,00€ 5-10 TN je TN 200,00 € 11-25 TN je TN 220,00 € 26-50 TN je TN 135,00 € Ab 51 TN je TN 100,00 €

Referenten RAin Christiane Buß RA Stefan Sudmann







Ein Webinar dauert insgesamt 2 Stunden. Nach einer Stunde ist eine Pause von 15 Minuten vorgesehen. Webinare sollen in regelmäßigen Abständen von ca. 6 Wochen angeboten werden.

Da der Einstieg in das E-Learning-Programm jederzeit möglich sein soll, werden die Teilnehmer des E-Learnings bei der Anmeldung auf die nächsten Webinar-Termine aufmerksam gemacht. Sollte das terminlich nächste Webinar zu kurzfristig sein, ist auch eine Teilnahme am übernächsten Webinar möglich.

Technische Voraussetzung für die Teilnahme am Webinar ist ein internetfähiger Computer mit Mikrofon und Lautsprecher (Kamera wünschenswert), damit der Referent und die Teilnehmer miteinander kommunizieren können. Die Teilnahme am Webinar ist im Übrigen von jedem Ort aus möglich. Die Teilnehmer erhalten im Vorfeld einen Link, über den Sie in den virtuellen Seminarraum gelangen.

Mit anschließender Teilnahme am Webinar

Für eine anschließende Teilnahme am Webinar fallen zusätzliche Kosten in Höhe von 25,00 € pro Teilnehmer an.

Sonderkonditionen für Lehrer & Auszubildende: 50,00 € je TN

15-2-FI-1 2

NEU: Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps







Das Präsenzseminar zum Thema "Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps" bieten wir nun auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zur Berechnung des Tagessatzes nach den Grundsätzen des § 6a Manteltarifvertrag iGZ. Die Präsentation wird "live" begleitet von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ. In einem Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des Anmeldungsprozesses (kurz vor der Sitzung) eine "ausführbare" .exe-Datei herunterladen, die auf Ihrem Computer installiert wird. Für die Teilnahme per iPad/iPhone und vergleichbaren Tablet-/Smartphone-Geräten ist die Installation der GoToWebinarApp erforderlich.

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnabrechnung und der Berechnung der Entgeltfortzahlung beschäftigen.

Termine

17.09.2015 12.11.2015

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder: 49,90 € + MwSt. Nichtmitglieder: 69,90 € + MwSt.

Referenten

RAin Christiane Buß RAin Sabine Freitag RA Stefan Sudmann 11 E-Learning 83 Seminarprogramm

15-2-FI-1.3

NEU: Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps









Das Präsenzseminar zum Thema "Branchenzuschläge – Praxistipps" bieten wir nun auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zur Auslegung und Anwendung der Branchenzuschlagstarifverträge. Die Präsentation wird "live" begleitet von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des Anmeldungsprozesses (kurz vor der Sitzung) eine "ausführbare" .exe-Datei herunterladen, die auf Ihrem Computer installiert wird. Für die Teilnahme per iPad/iPhone und vergleichbaren Tablet-/Smartphone-Geräten ist die Installation der GoToWebinarApp erforderlich.

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die ihr Grundlagenwissen auffrischen wollen und an aktuellen Neuerungen in der Rechtsprechung interessiert sind.

Termine

15.10.2015 15.12.2015

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder: 49,90 € + MwSt. Nichtmitglieder: 69,90 € + MwSt

Referenten

RA Olaf Dreßen Ass. jur. Sebastian Reinert RAin Judith Schröder RA Stefan Sudmann





Interesse an besonderen Themen? Dann finden Sie bei den iGZ-Special-Seminaren vielleicht Ihr Wunschthema!

Fachkunde – Einführung in die metallverarbeitenden Berufe inklusive der modernen Zerspanungstechnik



Ein Schwerpunkt in der Arbeitnehmerüberlassung liegt bei den metallverarbeitenden Berufen. Ziel des Seminars ist es, Disponenten/Disponentinnen zunächst mit den Kundenanforderungen im Bereich der Metallverarbeitung vertraut zu machen. In der Praxis ergibt sich oft das Problem, dass sowohl auf der Kunden- als auch bei den Zeitarbeitsunternehmen Unsicherheit bei der Zuordnung der alten Berufsbezeichnungen wie "Schlosser, Betriebsschlosser, Dreher" etc. zu den aktuellen Berufsbezeichnungen wie "Industriemechaniker plus Zusatzspezifikation" besteht. Im Seminar wird eine systematische Zuordnung (Synopse) vermittelt. Insbesondere steigen die spezifischen Anforderungen in der Zerspanungstechnik an die überlassenen Mitarbeiter.

Inhalte

Die Teilnehmer erlernen die Unterschiede zwischen Drehen, Fräsen und Schleifen aber auch die speziellen Anforderungen modernster CNC-Technik und die wichtigsten Steuerungen. Abgerundet wird das Angebot durch die praktische Vorführung der verschiedenen Techniken durch erfahrene Ausbilder in den jeweiligen Handwerkerbildungsstätten (HBZ) oder gleichwertigen anerkannten Berufsbildungsstätten.

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Disponenten mit dem Schwerpunkt metallverarbeitenden Berufen.

Termine

Hamburg Stuttgart Münster (Bei Redaktionsschluss lagen die Termine nicht vor)

Dauer der Veranstaltung

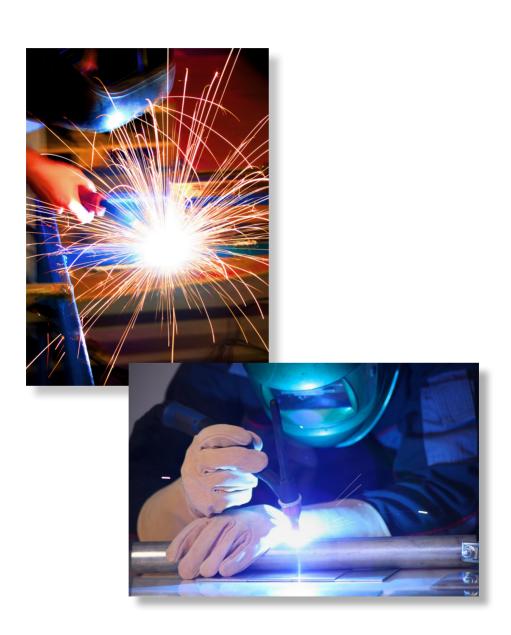
10:00 - 18:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 379,00 € + MwSt.

Referent

Dietmar Richter



NEU: Personal(er)wissen zum Berufsfeld Schweißen



Kompetenz bei der Disposition von Schweißern ist das Ziel unseres Seminars:

"Einführung in die Schweißtechnik und die Systematik der Schweißprüfungen"

Schweißtechniken vorgestellt.

Inhalte

Anforderung eines Kunden an einen gesuchten Schweißer. Was auf den ersten Blick wie eine undurchschaubare Formel wirkt ist schlichtweg die technische Anforderung an eine bestimmte Schweißprüfung. Dass diese systematisch aufgebaut und leicht entschlüsselbar ist werden sie nach diesem eintägigen Seminar wissen. Zusätzlich werden nachmittags durch praxisgerechte Vorführungen die wichtigsten

DIN EN 287-1 | 135 | P | FW | 1.2 | S | t 10,0 | PB | ml lautet eine gängige

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Disponenten mit dem Schwerpunkt metallverarbeitende Berufe.

Termine

Hamburg Stuttgart Münster (Bei Redaktionsschluss lagen die Termine nicht vor)

Dauer der Veranstaltung

10:00 - 18:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 279,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 379,00 € + MwSt.

Referent

Dietmar Richter

NEU: Coaching by horses – Führungs- und Kommunikationstraining mit Pferden

Erleben Sie ein beeindruckendes Führungskräftetraining wie Sie es noch nie erlebt haben!

Wie oft bekommen Sie ein wertfreies und ehrliches Feedback auf Ihre Authentizität, die Art Ihrer Kommunikation und Ihr Führungsverhalten?

Reflektieren Sie in diesem Training Ihr Führungs- und Kommunikationsverhalten und entwickeln Sie neue, effiziente und bewusste Strategien als Top-Führungskraft.

Warum mit dem Pferd als Coach?

Pferde sind in ihrer Rückmeldung immer absolut ehrlich, sie beschönigen nichts und sind unbestechlich - insbesondere im Feedback gegenüber dem Menschen.

Pferde sind in Ihrem Feedback nicht gesteuert von Status, Position, Äußerlichkeiten oder gesprochenem Wort. Somit ist für das Pferd ausschließlich Ihr Verhalten maßgeblich für seine gezeigte Rückmeldung. Es reagiert unmittelbar und unverblümt auf unser Ich und unsere Willensstärke.

Neurowissenschaftlich erwiesen ist, dass jeder Mensch zu über 70% seiner Entscheidungen unbewusst, emotional beeinflusst und in 3/ 1000stel Sekunden trifft. Das Pferd ist der Spiegel unseres Unbewussten und unserer Emotionen.

Werden Sie sich Ihres täglichen Verhaltens und Ihrer Entscheidungen mit Hilfe des Coaches Pferd bewusster!

Das bedeutet für Sie:

Klare und ehrliche Rückmeldung

Intensive Bewusstwerdung des eigenen Führungs- und Kommunikationsverhaltens Strukturierte Reflexion und Transfer in den Führungsalltag mit Ihren Mitarbeitern Entwicklung von effizienten Strategien

Für dieses Training benötigen Sie keinerlei Vorerfahrung im Umgang mit Pferden oder reiterliche Kenntnisse. Während des gesamten Trainings werden Sie nicht auf dem Pferd reiten,- die Arbeit mit dem Pferd findet ausschließlich auf dem Boden statt.

Sie benötigen für das Training lockere Freizeitbekleidung und festes Schuhwerk.

Erleben Sie was in Ihnen steckt!

Zielgruppe

Manager und Führungskräfte auf allen Ebenen

Termin

Inn, Hotel Schloss Neuburg

Dauer der Veranstaltung 11:00 Uhr – 16:00 Uhr 2-tägig

Seminargebühren

plus Verpflegung 790,00 € + MwSt.

Coach

Apollo (Pferd) Detlef Hühnert (neurowis-Kommunikations- & Brigitta Nuss (Pferdetrainerin nach Monty Roberts & Dozentin für Körpersprache & nonverbale Kommunikation (staatl. Akademie für darstellende Kunst))



Inhalte

- Selbst- und Fremdbild des eigenen Führungsverhaltens abzugleichen
- Bewusst die Wirkung der inneren Einstellung mit Ihrer Körpersprache in Einklang zu bringen
- sich selbst Respekt zu verschaffen und andere zu respektieren
- sich klar zu positionieren
- Ziele klarer zu definieren, zu managen und effizienter zu erreichen

NEU: Change Management – Veränderungen aktiv einleiten



Arbeitsabläufe umstellten, neue Software implementieren, Strukturen verändern?

Als Vorgesetzter merkt man relativ schnell, dass die Umsetzungsgeschwindigkeit von neuen Dingen oft hinter der Erwartung bleibt. Nichts mögen Menschen weniger als Veränderung. Veränderungsprozess wird heute auch gerne als Veränderungsfluss bezeichnet. Hier wird schon deutlich, dass permanente Veränderung für viele Menschen heute jedoch zum Tagesgeschäft gehört.

Gerade die Personaldienstleistungsbranche hat mit ständigen Veränderungen zu tun und muss sich permanent neuen Herausforderungen stellen. Die Frage, ob Veränderung gewünscht ist, stellt sich somit nicht. Sie ist Bestandteil des Geschäfts.

Inhalte

- Was bedeutet das Thema für Führungskräfte?
- Wie leitet man Veränderungsprozesse ein oder wie steuert man auf dem Veränderungsfluss mit der richtigen Geschwindigkeit?
- Wie hängt das Thema "Motivation" mit Veränderung zusammen?

Diesen Fragen gehen wir in einer moderierten Gesprächsrunde nach. Ein Impulsvortrag mit den aktuellen Thesen zum Thema "Change Management" dient als Diskussionsgrundlage.

Zielgruppe Führungskräfte und Geschäftsführer

Termin 10.12.2015, Hannover

Dauer der Veranstaltung 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren Mitglieder: 259,00 € + MwSt. Nichtmitglieder: 359,00 € + MwSt.

Referentin Katharina Bitter

Inhouse-Seminar – "Kommunikations-Check"



Die Wirkung des Unternehmens nach außen bedarf einer genauen Analyse der unternehmerischen Situation und einer daraus abgeleiteten Strategie. Es ist wichtig, dass alle Maßnahmen und Kommunikationsmittel, die nach außen wirken, ineinander greifen. Gestalterisch und inhaltlich. Mit diesem Angebot eines Inhouse-Seminars möchten wir Unternehmen die Gelegenheit geben, ihre aktuellen Kommunikationsaktivitäten auf den Prüfstand zu stellen, zu diskutieren und reflektieren, andere Beispiele und Vorschläge aufzunehmen und ggf. Mitarbeiter zu schulen und zu trainieren. Welche der folgenden Instrumente konkret zum Einsatz kommen sollen, legen Sie gemeinsam mit dem Trainer nach einer individuellen telefonischen Vorberatung fest.

Inhalte

- Zielgruppenanalyse anhand der unternehmerischen Ausrichtung
- Bestandsaufnahme der aktuellen Kommunikationsmaßnahmen:
 - Logo
 - Corporate Design
 - Corporate Identity
 - Slogan
 - Print
 - Online
- Identifikation von Kommunikationslücken
- Erarbeitung individueller, neuer Kommunikationsmaßnahmen
- Interne (Mitarbeiter-)Kommunikation und ihre Möglichkeiten
- Employer Branding Nur etwas für Große?
- Training für Mitarbeiter, die mit der Kommunikation im Unternehmen betraut sind:
 - Formulierungen "auf den Punkt" bringen
 - Pressearbeit
 - Social Media

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Geschäftsführer oder mit der Kommunikation im Unternehmen betraute Personen.

Termin

Nach Absprache

Dauer der Veranstaltung

Nach Absprache 1- oder 2-tägig

Seminargebühren

Mitglieder:

1.750,00 € + MwSt. + Spesen (bis 15 Teilnehmer) 2.000,00 € + MwSt. + Spesen (bis 25 Teilnehmer)

Referent

Marcel Speker

Inhouse-Seminare können Sie zu folgenden Themen buchen:

Arbeitsrecht:

Im Rahmen der möglichen Kapazitäten im Rechtsreferat werden Inhouse-Seminare angeboten

Kontakt: knekties@ig-zeitarbeitde messing@ig-zeitarbeit.de Tel.: 0251 32262 173

Vertrieb/Rekrutierung

- Anfragemanagement
- Telefon-Coaching
- Typgerechtes Verkaufen mit Insights MDI Analyse®
- Bewerbermanagement
- Mitarbeiterführung von externen Mitarbeitern
- Personalentwicklung: Vertrieb
- Personalführung: Vertrieb

Kontakt: Truchsess Brandl

Vertriebsberatung nt@truchsessbrandl.de mb@truchsessbrandl.de

Tel.: 06222-385221

- Praxisorientierte Verkaufstrainings für

Personaldienstleistungsprofis

Kontakt: Birgitt Peters

training@birgittpeters.de

Tel.: 02123 8396610

- Telefoncoaching
- Vertriebsworkshop Stellen Sie Ihr Vertriebskönnen auf den Prüfstand

Kontakt: Klaus-Dieter Scholz

kdscholz@bscg.net

Tel.: 02306 30660 0

Mitarbeiterführung

- Führungskräfte- und Managemententwicklung
- Einzelcoaching im Bereich Führung

- Führungskräftetraining

- Aufgabenbezogene Führungstechniken
- Jahresgespräche Zielvereinbarungen
- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Führung
- Verhandlungen sicher führen

Kontakt: Markus Brandl

mb@truchsessbrandl.de

Kontakt: Katharina Bitter

kb@kb-hp.de

- Szenisches Training: Konkrete Situationen aus dem Arbeitsalltag bearbeiten	Kontakt: Klaus-Dieter Scholz kdscholz@bscg.net
Personalentwicklung	
- Rhetorik	Kontakt: Klaus-Dieter Scholz kdscholz@bscg.net
Unternehmensführung	
- Strategische Unternehmensnachfolge	Kontakt: Klaus-Dieter Scholz kdscholz@bscg.net
Qualitätsmanagement	
	Kontakt: Christiane Volpers volpers@qms-volpers.de
Fachkunde für Personaldisponenten	
	Kontakt: Dietmar Richter dieri@muenster.de

Natürlich können Sie auch alle weiteren Themen aus unserem Seminarkatalog als Inhouse Seminar erfragen! Sie können mit den Referenten die Themen individuell auf Ihr Unternehmen abstimmen.

Teilnahmebedingungen

1. Anmeldung und Vertragsschluss

Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Teilnahmebedingungen an. Die Anmeldung kann per Fax, per E-Mail oder schriftlich erfolgen. Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Der Vertrag kommt mit Zugang der Anmeldebestätigung zustande

2. Leistungen

Die Seminargebühr versteht sich inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen bzw. Imbiss und Erfrischungsgetränken.

3. Zahlung

Die Seminargebühr ist mit Rechnungsstellung und unter Angabe der Rechnungsnummer zu zahlen. Sie ist vor Beginn der Veranstaltung nach Erhalt der Rechnung auf unser Konto: IBAN: DE61 40050150 000 1011253

SWIFT-BIC: WELADED1MST

bei der Sparkasse Münsterland Ost einzuzahlen.

4. Rücktritt

Im Falle eines kurzfristigen Rücktritts (ab 7 Tage vorher) fallen im Hinblick auf die bereits entstanden Vorlaufkosten 70% der Seminargebühr an. Bei Absagen am Veranstaltungstag ist die volle Gebühr zu zahlen. Im Falle der Verhinderung sind die angemeldeten Seminarteilnehmer berechtigt, Ersatzteilnehmer zu stellen.

5. Absage von Veranstaltungen und Änderungen

Die Veranstaltung kann mangels kostendeckender Teilnehmerzahl, wegen kurzfristiger Nichtverfügbarkeit der Referenten ohne Möglichkeit des Einsatzes einer Ersatzperson oder aufgrund höherer Gewalt durch den Veranstalter abgesagt werden. Der Teilnehmer wird unverzüglich informiert und bereits gezahlte Gebühren werden erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Der Veranstalter ist zum Wechsel von Seminarleitern oder Verschiebungen im Ablaufplan aus triftigem Grund, z. B. Erkrankung des Seminarleiters, berechtigt, soweit dies dem Teilnehmer zumutbar ist.

6. Haftung

Der Veranstalter haftet nur für vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachte Schäden. Unberührt davon bleibt die Haftung für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten. In diesem Fall wird der Schadensersatzanspruch auf den typischerweise vorhersehbaren Schaden begrenzt.

7. Datenschutz

Die Daten des Teilnehmers werden ausschließlich im Rahmen der Veranstaltungsabwicklung gespeichert und verwendet, es sei denn der Teilnehmer hat sich mit seiner Unterschrift damit einverstanden erklärt, dass seine Daten für künftige Veranstaltungen verwendet werden.

8. Unwirksame Klauseln

Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

9. Steuerlicher Hinweis

Fortbildungskosten, d.h. Aufwendungen, die ein Arbeitnehmer leistet, um seine Kenntnisse und Fähigkeiten im ausgeübten Beruf zu erhalten oder zu erweitern, sind als Werbungskosten vollständig absetzbar. Bitte überweisen Sie die Teilnahmegebühren vor Beginn der Veranstaltung nach Erhalt Ihrer Rechnung.

Anmeldung zum iGZ-Seminar/Lehrgang

Ich melde mich verbindlich für folgendes iGZ-Seminar an: Bitte in Druckbuchstaben und pro Teilnehmer ausfüllen!

Seminartitel		
ggf. Zusatzmodul(e)	Nr	□ Nr
Veranstaltungsort		
Datum .		
Teilnehmer/in		
Position		
Firma .		
Mitgliedsnr.		
Anschrift		
Rechnungsanschrift _		
Telefon		
E-Mail .		
Sind Sie Mitglied im iGZ?	☐ ja	nein
Sind Sie Azubi?	☐ ja	nein
Firmenstempel		Unterschrift

Bitte per Fax (spätestens 1 Woche vor Seminarbeginn) zurück an die iGZ-Bundesgeschäftsstelle senden: Fax: 0251 32262-251.

Wenn sich mehr als ein Teilnehmer von einer Firma zur selben Veranstaltung anmeldet, gewähren wir jedem Teilnehmer 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr. Die 10%-Ermäßigung bezieht sich nicht auf bereits reduzierte Seminarbeiträge. Eine Stornierung der Seminarteilnahme ist bis zu 8 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei.

Ab dem 7. Tag werden 70% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Bei einer Abmeldung am Seminartag werden 100% der Kosten in Rechnung gestellt.

iGZ-Bundesgeschäftsstelle PortAL10 | Albersloher Weg 10 | 48155 Münster Telefon 0251 32262-0 | Fax 0251 32262-100

iGZ-Hauptstadtbüro Schumannstr. 17 | 10117 Berlin Telefon 030 280459-88 | Fax 030 280459-90

info@ig-zeitarbeit.de | www.ig-zeitarbeit.de