

Seminarprogramm

1. Halbjahr 2018



Zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2008
Zertifikatsnummer:
0009-0045-9001:08



Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Thema Arbeit bringt in Zukunft viele Neuerungen mit sich. Nicht nur das Arbeitskräftepotenzial wird knapper, sondern auch die Anforderungen werden sich auf Kunden- und auf Arbeitnehmerseite verändern. Unser vielseitiges Seminar- und Lehrgangsangebot bereitet Sie auf diesen Wandel vor.

Wir liefern Ihnen genau die Instrumente und Methoden, die Sie für Ihren Unternehmensalltag brauchen. Unsere aktuellen Angebote u.a. zu **Demographie** und **Fachkräftebedarf, Arbeit 4.0** sowie zu **Agiler Organisation** helfen Ihnen, den Arbeitsalltag und seine Anforderungen professionell zu meistern.

Seit April 2017 ist das neue Arbeitnehmerüberlassungsgesetz in Kraft und wir können nun konkret die Herausforderungen einschätzen, die es mit sich bringt. Unsere Erfahrungen haben wir in die aktuellen **Arbeitsrechts-Seminare** eingebracht.

Für Unternehmen, die das neue **ProPeZ-Zertifikat** (Prozess der Personalentwicklung in der Zeitarbeit) anstreben, bieten wir Begleitseminare zur Unterstützung bei der Umsetzung und Implementierung an. Sie sind durch das ProPeZ-Logo gekennzeichnet.

Mit den **zertifizierten** iGZ-Bildungsangeboten können Sie je nach Ihrem persönlichen Wissensstand und Ihrer Position im Unternehmen einerseits Basiswissen zu den wichtigsten Themen der Zeitarbeit erwerben und sich andererseits in Spezialthemen einarbeiten. Für **PDK**-Auszubildende und Berufsschullehrer gibt es übrigens wieder Sonderkonditionen.

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

Ist Ihr Unternehmen bereit für die Zukunft? Bestimmt ist ein passendes Angebot für Sie dabei.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen



Ihr Werner Stolz
Hauptgeschäftsführer



**Sichern Sie sich frühzeitig Ihre
Plätze in unseren Seminaren von
Januar bis Juli 2018.**

**Ihre Ansprechpartner bei
Seminarfragen:**

Annette Messing
Tel.: 0251 32262-171
messing@ig-zeitarbeit.de

Ina Knekties
Tel.: 0251 32262-173
knekties@ig-zeitarbeit.de

Frederic Tauch
Tel.: 0251 32262-214
tauch@ig-zeitarbeit.de



1 Seminare für Auszubildende Seite 18-23

- AZ-1.1 iGZ-Praxistage für PDK-Azubis
- AZ-1.2 Verkaufen für Azubis – Keine Angst vor dem Telefonat
- AZ-1.3 Der Kundenbesuch – Im Gespräch nachhaltig überzeugen
- AZ-1.4 Neue Wege in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis
- AZ-1.5 T&B Dialogmanufaktur GmbH & iGZ: Telefonaquise – Intensiv-Ausbildungswoche

2 Einführungsseminare Seite 24-33

- ES-1.1 iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten
- ES-1.2 „Erste Schritte in die Zeitarbeit“
- ES-1.3 Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in die Zeitarbeit
- ES-1.4 **NEU:** Social Recruiting – Was Sie über die Mitarbeitergewinnung im Internet wissen müssen
- ES-1.5 **NEU:** Mitarbeiterführung – Konfliktgespräche pro-aktiv und produktiv meistern
- ES-1.6 (Zeit-)Arbeitsrecht für Einsteiger

3 Vertrieb Seite 34-47

- VT-1.1 Neukundenakquise per Telefon – Gut geplant zum Erfolg
- VT-1.2 Königsdisziplin: Professionelle Telefonakquise
- VT-1.3 **NEU:** Workshop: Mein Image, mein Markt, mein Portfolio – Fit für die Zeitarbeitszukunft
- VT-1.4 **NEU:** Wie tickt mein Gegenüber und wie wirke ich?
- VT-1.5 Strategisch gut aufgestellt? – Strukturierter Vertrieb mit dem „6 in 8-Konzept“
- VT-1.6 **NEU:** Meisterhafte Gesprächsführung durch Fragetechnik
- VT-1.7 Erfolgreiche Preisverhandlung in schwierigen Zeiten
- VT-1.8 Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform
- VT-1.9 Vertrieb trifft Recht – Onsite Management & Master-Vendor-Modelle
- VT-1.10 Personalvermittlung – praktische Umsetzung im Vertrieb
- VT-1.11 **NEU:** Servicequalität: Kundenberatung und -bindung
- VT-1.12 **NEU:** Öffentlichkeitsarbeit für Zeitarbeitsunternehmen:
Von Pressearbeit über Social Media bis hin zur Schaffung einer eigenen Persönlichkeits-Marke
- VT-1.13 **NEU:** Workshop: Der Blog – ein effektives Element der Öffentlichkeitsarbeit

4 Personalmarketing Seite 48-57

- PM-1.1 Alternative Zielgruppen bei der Bewerberauswahl
- PM-1.2 Leistungen zur Eingliederung in Arbeit nach dem SGB III
- PM-1.3 Bewerbermarkt der Zukunft
- PM-1.4 Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook
- PM-1.5 **NEU:** Das Bewerbungsgespräch – Erfassen und Entwickeln von Kompetenzen
- PM-1.6 **NEU:** Recruiting 4.0 – Haben kommt von Halten!
- PM-1.7 Active Sourcing Basics – der Weg zur proaktiven Kandidatenansprache
- PM-1.8 Recruiting im Web – So erreichen Sie die Fachkräfte der Generation Y
- PM-1.9 Erfolgreiches Personalmarketing in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs

5 Mitarbeiterführung Seite 58-67

- MF-1.1 **NEU:** Mitarbeiter entwickeln – in Zeiten des digitalen Wandels
- MF-1.2 **NEU:** Mitarbeitermotivation – eine zentrale Führungsaufgabe
- MF-1.3 **NEU:** Der Disponent: Kollege und Führungskraft der externen Mitarbeiter
- MF-1.4 **NEU:** Große Teams erfolgreich führen
- MF-1.5 **NEU:** Konflikte im Arbeitsalltag konstruktiv lösen. Problemen vorbeugen, Konflikte klären, Lösungen finden.
- MF-1.6 „Arbeitgeber-Attraktivität“. Als Unternehmen in der Zeitarbeitsbranche ein attraktiver Arbeitgeber sein.
- MF-1.7 Führungskräfte-Training – Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- MF-1.8 **NEU:** Herausforderung: Teamarbeit – Führen im Zeitalter der Digitalisierung
- MF-1.9 Wir sind Chef! – Auf dem Weg zur agilen Organisation

6 Personalentwicklung Seite 68-73

- PE-1.1 Mitarbeitergespräche zielgerichtet führen
- PE-1.2 Jahresgespräche vs. Feedback – Mitarbeiterfrust oder Mitarbeiterlust?
- PE-1.3 Jahresgespräche – Zielvereinbarungen

7 Qualität & Zertifizierung Seite 74-77

- QZ-1.1 **NEU:** Kommunikation und Aufgaben der Sicherheitsbeauftragten
- QZ-1.2 Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2015) – Die praktische Umsetzung in der Zeitarbeit

8 Unternehmensführung & Finanzen 78-81

- QZ-1.1 Changemanagement: Veränderungen aktiv gestalten und umsetzen.
- QZ-1.2 Selbstverständnis der Branche Zeitarbeit
- QZ-1.3 Betriebswirtschaftliche Kennzahlen richtig bewerten – um sie für die unternehmensstrategischen Planungen richtig zu nutzen

9 Arbeitsrecht Seite 82-95

- AR-1.1 Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis
- AR-1.2 Vergütung nach dem iGZ-DGB-Tarifwerk
- AR-1.3 Branchenzuschläge – Praxistipps
- AR-1.4 Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag
- AR-1.5 Neuerungen in Zeitarbeit und Recht
- AR-1.6 Änderungen im AÜG – Praxistipps und Umsetzung
- AR-1.7 Reisekosten und Mini-Jobs: Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fallstricke
- AR-1.8 Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer
- AR-1.9 Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden
- AR-1.10 Die AÜG-Reform in der Praxis
- AR-1.11 Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtsicher gestalten und anwenden
- AR-1.1 **NEU:** Der neue Datenschutz nach der Datenschutz-Grundverordnung - DSGVO

10 E-Learning 96-101

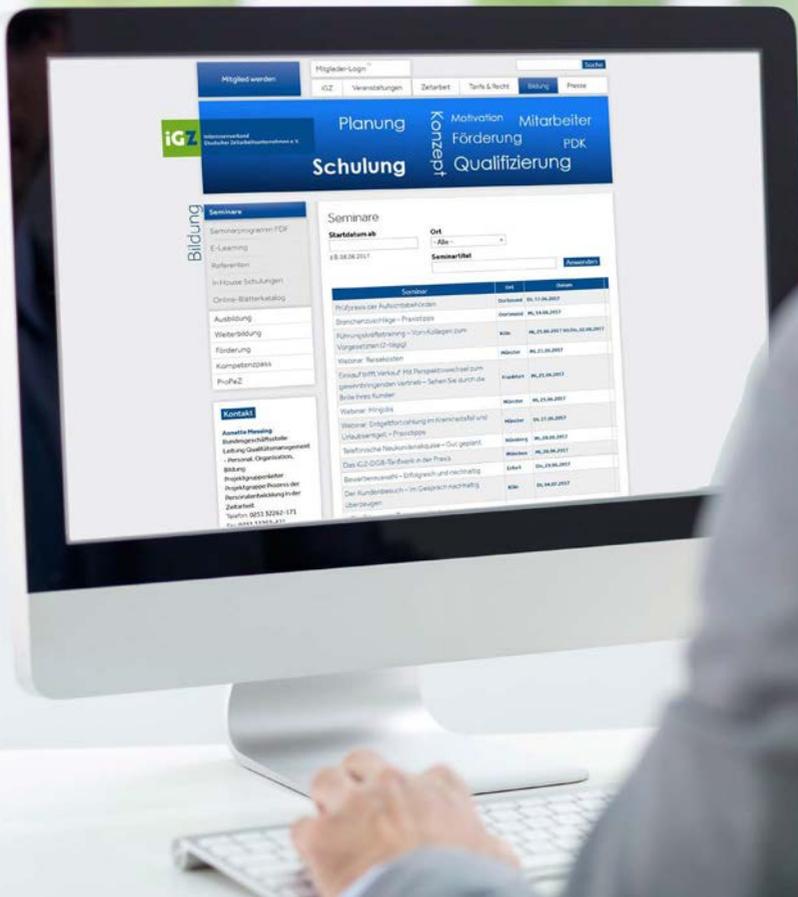
- EL-1.1 Das iGZ-Tarifwerk in der Praxis – Basics für Einsteiger
- EL-1.2 Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps
- EL-1.3 Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps
- EL-1.4 Webinar: Reisekosten
- EL-1.5 Webinar: Minijobs

11 Specials 102-107

- SP-1.1 Fachkunde Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich
- SP-1.2 Vermittlung von Ärzten und medizinischem Personal aus dem EU-Ausland

iGZ-Seminarprogramm 1. Halbjahr 2018

Nutzen Sie unsere **Online-Anmeldung**
www.igz-seminare.de



Referenten aus der iGZ-Bundesgeschäftsstelle



Ass. jur. Olaf Dreßen

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. Desweiteren 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.



Ass. jur. Sabine Freitag

Nach dem Jurastudium absolvierte 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 iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates berät sie die Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Angelegenheiten und leitet zudem Seminare zu juristischen Themen.



Ass. jur. Marcel René Konjer

Marcel René Konjer ist seit 2016 beim iGZ angestellt und berät als Mitarbeiter des Rechtsreferates Verbandsmitglieder in Fragen des Arbeits- und Tarifrechts.

Das zweite juristische Staatsexamen legte er 2015 in Niedersachsen ab; sein Studium der Rechtswissenschaften absolvierte er in Münster und Bielefeld.



Clemens von Kleinsorgen

Clemens von Kleinsorgen hat als Arbeitsvermittler bei der Bundesagentur für Arbeit unter anderem bei der Projektdurchführung „Kontakt Plus“, bei der Beratung

von Asylbewerbern in der Schnittstelle zum Projekt „Early Intervention“ und bei der Förderung und Integration der Zielgruppe „unter 25“ mitgewirkt. Im Arbeitgeberservice betreute er vor allem die Zeitarbeitsunternehmen in Coesfeld als starke Nachfragegruppe. Auch aus seiner Tätigkeit als staatlich anerkannter Sozialpädagoge und Sozialarbeiter bei einer Evangelischen Jugendhilfeeinrichtung bringt er die Fähigkeit mit, die Belange von spezifischen arbeitsmarktpolitischen Zielgruppen zu identifizieren und mit den Markterfordernissen der Zeitarbeit in Einklang zu bringen.



Maren Letterhaus

Maren Letterhaus, stellv. Pressesprecherin, arbeitet seit September 2011 beim iGZ.

Unter anderem ist sie verantwortlich für das Verbands-Fachmagazin Z direkt! und betreut die iGZ-Auftritte in Facebook als Administratorin. Von 2007 bis 2011 studierte sie in den Niederlanden Media- & Entertainment-Management und schloss als Bachelor of Business Administration ab. An der FOM Hochschule für Ökonomie & Management schloss sie im November 2016 das Studium zum Master of Science im Bereich Marketing & Communication ab.



Wolfram Linke

Wolfram Linke ist seit Juni 2008 Pressesprecher des iGZ. 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

Sebastian Reinert ist seit 2010 beim iGZ 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.



Ass. jur. Judith Schröder

Judith Schröder arbeitet seit 2011 beim iGZ. 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 poli-

tischen und arbeitgeberverbandlichen Umfeld, u.a. beim Spitzenverband der rheinland-pfälzischen Wirtschaft (LVU) und dem Verband der Pfälzischen Metall- und Elektroindustrie tätig. Seit 2012 leitet er die Kommunikationsabteilung beim iGZ und ist dort zuständig für die Referate Presse, Veranstaltungen, Verbandsmarketing und Arbeitsmarktpolitik. 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 zu aktuellen Fragen der Arbeitsmarktpolitik.



Ass. jur. Stefan Sudmann

Stefan Sudmann ist seit März 2004 Justiziar beim iGZ. Er studierte von 1996 bis 2001 Rechtswissenschaften 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 (Eurocommunale) 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.



Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock

Rechtsanwältin Christiane Uhlenbrock ist seit 2013 beim iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates beim iGZ berät sie die Mitglieder 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.

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 unterschiedliche 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

verfügt 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 umfangreiche Kompetenzen in der Rekrutierung, Integration

und Förderung von Zielgruppen des Arbeitsmarkts, besonders von Menschen mit Behinderungen und Langzeitarbeitslosen.



Martin Gehrke

Martin Gehrke ist Inhaber der Gehrke Zeitarbeit GmbH in Duisburg, Fachkraft für Arbeitssicherheit und Mitglied im iGZ-Bundesvorstand. 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 stellv. Vorsitzender des Prüfungsausschusses für die mündliche Prüfung bei der IHK Duisburg.
www.gehrke-zeitarbeit.de



Jan Hartmann

Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann für Bürokommunikation mit anschließender Weiterbildung zum Personalfachkaufmann (PFK) ist Jan Hartmann seit mehreren Jahren

Niederlassungsleiter bei Hoffmann Medical Service. Dort ist er vor allem für den dispositiven medizinischen und pflegerischen Bereich und für die Vermittlung von Ärzten zuständig. Zugleich ist er Datenschutzbeauftragter für die Hoffmann Personaldienstleistungsgruppe, die Mitglied im „Verbund Empfehlenswerter Unternehmer“ (Unternehmergruppe Heinrich Heine) ist.
www.hoffmann-medical-service.de



RA Dr. jur. 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 Tarifverträge 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 Dr. Hurst sich mit seiner juristischen Unternehmensberatung HURST § CONSULT auf das Recht der Personaldienstleistungen spezialisiert.
www.hurst-consult.de



Gerda Köster

Die Diplombetriebswirtin Gerda Köster hat über 25 Jahre Berufserfahrung als Fach- und Führungskraft im Personalwesen. Sie ist NLP Master Coach, Mediatorin

und zertifizierte Trainerin unter anderem in den Bereichen Change- und Prozessmanagement.

www.gmk-entwicklung.de



Lars Lentfer

Lars Lentfer ist Diplom-Soziologe und Geschäftsführer der Treibstoff HR Changer GmbH. Schwerpunkte seiner Aktivitäten liegen im Bereich der Personal- und

Organisationsentwicklung mit allen Fragen rund um Change Management und die Auswirkungen auf Führung und Mitarbeiter – von der Strategieentwicklung über die Umsetzung durch Trainings, Schulungen und Teamentwicklungen bis hin zur Evaluation und dem Controlling von Projekterfolgen. Mit 20 Jahren nationaler und internationaler Berufserfahrung ist Herr Lentfer als Berater, Trainer, Projektmanager und Coach auf die Entwicklung, Gestaltung und Umsetzung von Entwicklungsprozessen spezialisiert.



Katrin Lohner

Katrin Lohner ist Trainerin und Business-coach. Schwerpunkte ihrer Arbeit sind die Beratung von Menschen in beruflichen Veränderungs-situationen und die Unterstüt-

zung von Unternehmen in der Personalentwicklung. Hierbei spielen agile Ansätze eine große Rolle. Als ausgebildete Demografieberaterin findet sie passgenaue Lösungen für ihre Kunden. aus dem Mittelstand. Sie besitzt über 20 Jahre Berufserfahrung in verschiedenen Fach- und Führungspositionen. Bevor sie sich als systemischer Coach und Trainerin selbständig gemacht hat, war sie als Niederlassungsleiterin, Disponentin und Recruiterin eines Personaldienstleisters in Düsseldorf tätig.

www.coach-ability.de



Peter Löw

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

Business-Coaching, 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.truchsessbrandl.de



Birgitt Peters

Als kompetente Beraterin und zertifizierte Trainerin verfügt Birgitt Peters über 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb. In verschiedenen internationalen Unternehmen war sie als

Niederlassungsleiterin, Key Account Managerin, Leiterin einer Business Unit und Vertriebsleiterin Deutschland tätig. Die Bedürfnisse, aber auch Problematiken und neuen Anforderungen im Verkauf von Personaldienstleistungen sind ihr vertraut, wodurch sie sich mit Vertriebsberatung und Trainings vom Azubi bis zur Führungskraft schnell einen festen Platz in der Branche sichern konnte. Seit 2017 ist sie Mitglied im Prüfungsausschuss der IHK für Personaldienstleistungskaufleute. Ein wichtiger Bestandteil ihrer Arbeit sind maßgeschneiderte praxisnahe Trainings am Arbeitsplatz. Sie erstellt qualifizierte Vertriebsanalysen und berät Kunden, um Vertriebsprozesse optimaler zu gestalten.

www.birgittpeters.de

Professionell unterstützt – Externe Referenten



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



Thomas Schlegtendal

Nach abgeschlossener Banklehre und abgeschlossenem Studium der Kommunikationswissenschaft, BWL-Marketing und Germanistik sammelte Thomas Schlegtendal fünf Jahre wertvolle Erfahrungen im Bereich der Personaldienstleistungen und war bei seinem vorherigen Arbeitgeber erfolgreich für den Ausbau des medizinischen Bereichs verantwortlich. Zum Januar 2014 wechselte Thomas Schlegtendal als Niederlassungsleiter und Personalberater in die Hoffmann Medical Service GmbH. Seine

Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Kundenberatung und Neukundengewinnung.

www.hoffmann-medical-service.de



Klaus-Dieter Scholz

Klaus-Dieter Scholz ist seit 20 Jahren als Coach und Trainer sowie als Unternehmensberater selbstständig. Seine

Schwerpunkte sind Vertriebsberatung und Vertriebskommunikation, Kundenkontaktmanagement, Mitarbeiterbindung und Mitarbeiterführung. Er führt und organisiert Erfa-Gruppen (Erfahrungsaustausch), moderiert Veranstaltungen, hält Key-Note-Vorträge und führt eine Vielzahl von Workshops und Seminaren durch. Neben der Begleitung seiner direkten Kunden arbeitet er eng mit mehreren Berufsverbänden zusammen, die sein Wissen für Seminare, Symposien und Tagungen nutzen. Intensiv arbeitet er seit 2008 für den iGZ und in der Zeitarbeit.

www.bscg.net



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



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 Gruppe 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.



Miriam Meinhardt

Nach erfolgreich abgeschlossenem Psychologiestudium startete Miriam Meinhardt zunächst in der klassischen Personalberatung mit Schwerpunkt Personalrekrutierung und Durchführung von Assessmentcentern. Seit 2006

ist sie in der Personaldienstleistungsbranche als Recruiterin tätig.

Zum Januar 2014 wechselte Meinhardt als Personalberaterin in die Hoffmann Medical Service. Sie ist dort Ansprechpartnerin für die Disposition, die Belange und Betreuung der Mitarbeiter, die Personaldirektvermittlung sowie die Konzeption und Durchführung von Seminaren und Trainings.

www.hoffmann-medical-service.de



Christiane Volpers MBA

Christiane Volpers 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.qms-volpers.de



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 14 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 akkreditierte Insights MDI® -Beraterin, EQ® und ASSESS® -Beraterin.

www.truchsessbrandl.de



Lust auf Karriere?

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

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE

Seit 2008 gibt es ein Berufsbild, das konkret auf die vielseitigen Herausforderungen der Personaldienstleistungen vorbereitet. Personaldienstleistungskaufleute (PDK) sind die Profis von morgen. Unsere Seminare helfen ihnen für die Praxis gut gewappnet zu sein.





iGZ-Praxistage für PDK-Azubis

Praxis, 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 einen langjährigen Praktiker aus der Zeitarbeit und bewährten 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 den Referenten

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr

Termine

24.02.2018, Hamburg
03.03.2018, Mainz
10.03.2018, Dortmund
24.03.2018, Kassel

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Martin Gehrke



Verkaufen für Azubis – Keine Angst vor dem Telefonat

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

Zielgruppe

Auszubildende

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.

Termine

19.01.2018, Nürnberg
07.06.2018, Hannover

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Der Stoff wird durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele nach den Grundlagen des Berliner Modells vermittelt.

Seminargebühren

Mitglieder:
100,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
150,00 € + MwSt.

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?

Referentin

Birgitt Peters



Der Kundenbesuch – Im Gespräch nachhaltig überzeugen

Das Seminar baut auf dem Grundlagenseminar „Verkaufen für Azubis - Keine Angst vor dem Telefonat“ auf. Ob der lange Weg nach einem vielversprechenden telefonischen Kontakt bis hin zum Abschluss erfolgreich verläuft, hängt vom professionellen Umgang mit dem Kunden ab. Azubis, die bereits erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt haben, lernen gezielte Techniken, Kunden von ihrem Unternehmen intensiver und nachhaltiger zu überzeugen, um diese auch langfristig an sich zu binden. Anhand von praxisnahen Beispielen wird den Teilnehmern vermittelt, wie wichtig nicht nur die individuelle Vorbereitung auf jeden Kundenbesuch ist, sondern auch der Auftritt vor Ort. Die weitere Betreuung nach jedem Abschluss sichert, dass eine Unterschrift auch zu Nachfolgeaufträgen führen kann und ein Kunde ein Kunde bleibt.

Inhalte

- Kundenbesuch
 - Wie bereite ich mich auf einen Kundenbesuch vor?
- Präsentation unseres Unternehmens
 - Wie stelle ich unser Unternehmen richtig vor?
- Gesprächsführung
 - Wie führe ich das Gespräch zum Ziel?
- Die Arbeitsplatzbesichtigung
 - Welche Fragen stelle ich dem Kunden?
- Der Betreuungsbesuch
 - Wie binden wir einen Kunden längerfristig an uns?
- Der Reklamationsbesuch
 - Wie gehe ich mit einer Reklamation richtig um?
- Gesprächsnachbereitung
 - Wie bleiben wir dem Kunden im Gedächtnis?

Zielgruppe

Auszubildende

Termine

23.02.2018, Frankfurt

08.06.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



T&B Dialogmanufaktur GmbH & iGZ: Telefonakquise – Intensiv-Ausbildungswoche

Die Truchseß & Brandl Dialogmanufaktur GmbH bietet exklusiv mit dem iGZ eine Intensiv-Telefonausbildungswoche mit Live-Coachings an.

Telefonieren Sie mit Ihren eigenen Kunden und Ihrer eigenen Telefonnummer während des Coachings und profitieren Sie von der professionellen Technik und dem Fachwissen der Trainer.

Die T&B Dialogmanufaktur bietet in einem angenehmen Rahmen und durch abgestimmte Technik, die beste Möglichkeit, Ihre Mitarbeiter in Ihrer Telefon- und somit Kommunikationskompetenz weiterzubilden. Die T&B Dialog-Ausbildungswoche ist sowohl für Neueinsteiger als auch Quereinsteiger sehr zu empfehlen. In der Woche werden theoretische Grundkenntnisse neu erlernt oder aufgefrischt und es wird live in die Kommunikation mit Ihren Kunden gegangen. Ihre Investition lohnt sich und spiegelt sich in generierten Anfragen und vereinbarten Besuchsterminen wieder.

Zusätzlich können die Teilnehmer auf die Praxiserfahrung aus der Zeitarbeitsbranche der drei Trainer (ab 8 Teilnehmern) zurückgreifen. Somit kann jeder Teilnehmer verschiedene Ansätze und Arten der Kommunikation lernen, diese für sich interpretieren und direkt ausprobieren.

Zielgruppe

Auszubildende ab dem 3. Lehrjahr und für alle Quereinsteiger

Termine

26.02. – 02.03.2018
12. – 16.03.2018
23. – 27.04.2018
14. – 18.05.2018
25. – 29.06.2018
16. – 20.07.2018
(Dielheim bei Heidelberg)

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

5-tägig; 2100,00 € + MwSt.

Referenten

Bernhard Gnilka
oder Noline Ingeleth
Peter Löw
Nicole Truchseß



Das iGZ-Bildungsangebot ist zertifiziert nach

DIN EN ISO 9001:2008

Zertifikatsnummer: 0009-0045-9001:08

www.apv-zert.de

EINFÜHRUNGSSEMINARE

In einer Branche, die sich ständig wandelt und wächst, gibt es auch intern viele neue Mitarbeiter. Die Einführungsseminare bieten das nötige Know-how für den Einstieg in den Berufsalltag der Personaldienstleistung und vermitteln die wichtigsten Grundlagen.





WBS AKADEMIE

10 % Preisvorteil

für iGZ-Mitglieder auf alle
WBS-Aufstiegsfortbildungen!

Wichtig: Bei der Buchung den **Rabattcode IGZ** angeben.

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.

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.

09:00 – 10:30 Uhr	Einführung in den Lehrgang
10:30 – 13:00 Uhr	Vertrieb
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagessen
14:00 – 18:00 Uhr	Vertrieb

Vor Beginn des Lehrgangs muss der E-Learning-Kurs „Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis“ absolviert werden. Sie sollten mindestens 2 Wochen dafür einplanen. Er ist Voraussetzung, um in den weiteren Lehrgang einzusteigen.

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 2

Am zweiten Tag geht es um die Bewerberauswahl und die Fördermöglichkeiten für bestimmte Zielgruppen sowie Aspekte der Einsatzvorbereitung.

09:00 – 13:00 Uhr	Bewerberauswahl, Fördermöglichkeiten und demographischer Wandel
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagessen
14:00 – 18:00 Uhr	Einsatzvorbereitung, Auftragsannahme und Mitarbeiterbindung



TAG 3

Am dritten Tag wird das Arbeitsverhältnis zum Mitarbeiter im Mittelpunkt stehen. Tarifvertragliche Regelungen werden ebenso eine Rolle spielen, wie zum Beispiel die Arbeitszeit, der Urlaubsanspruch oder aber die Vergütung.

09:00 – 13:00 Uhr Recht

13:00 – 14:00 Uhr Mittagessen

14:00 – 17:00 Uhr Recht

TAG 4

Der vierte Tag behandelt die rechtlichen Aspekte der Überlassung, vom Arbeitnehmerüberlassungsvertrag über Auswahlverschulden bis hin zu Überlassungsverboten. Schwerpunkt an diesem Tag wird die Vertragsbeziehung zum Kunden sein.

09:00 – 13:00 Uhr Recht

13:00 – 14:00 Uhr Mittagessen

14:00 – 17:00 Uhr Recht

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 – 11:00 Uhr Arbeitssicherheit

11:00 – 11:30 Uhr Imbiss

11:30 – 14:00 Uhr Arbeitssicherheit

Zielgruppe

neue Personaldisponenten

Termine

12. – 16.03.2018, Hannover

(Online-Prüfung 26.03.2018)

04. – 08.06.2018, Düsseldorf

(Online-Prüfung 18.06.2018)

Dauer

siehe Seminarbeschreibung

Gebühren

Seminargebühren inkl.

E-Learning und Übernachtung

Mitglieder

1.890,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder

2.360,00 € + MwSt.

Lehrgangsleitung

Clemens von Kleinsorgen

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Martin Gehrke

Clemens von Kleinsorgen

Birgitt Peters

Ass. jur. Sebastian Reinert

Klaus-Dieter Scholz

Ass. jur. Judith Schröder

„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 sechs 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-Tarifwerk unerlässlich. Ein erster Überblick schafft Klarheit zu vertraglichen Regelungen.

Inhalte:

- Arbeitnehmerüberlassungsvertrag
- Überlassungsverbote – Überlassungshöchstdauer
- 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, Equal Pay

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 Kalkulationsmethoden mit Vor- und Nachteilen
- Anwendung der Branchenzuschlagstarife
- Beispiele für mögliche Verhandlungskorridore

TAG 3

5. Modul: Förderinstrumente der Bundesagentur

Dieses Modul behandelt die gängigsten Förderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit. Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Förderstrukturen der **Bundesagentur** und bekommen Hilfestellungen bei der Beantragung von Förderungen zur aktiven Arbeitsmarktintegration.

Inhalte:

- Eingliederungszuschuss (EGZ)
- Vermittlungsbudget (VB) Förderung der beruflichen Weiterbildung (FbW)
- usw.

6. Modul: Crashkurs Marketing

Das unternehmerische und rechtliche Know-how für die Branche haben Sie 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

Zielgruppe

Einsteiger in die Zeitarbeit

Termine

20. – 22.02.2018, Münster

12. – 14.06.2018, München

Dauer

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

Gebühren

Mitglieder
1.890,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder
2.360,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Clemens von Kleinsorgen
Ass. jur. Sebastian Reinert
Thorsten Rensing
Dr. Jenny Rohlmann
Ass. jur. Judith Schröder





Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in die Zeitarbeit

Dieses Seminar vermittelt aktiv und praxisnah die Grundlagen für einen erfolgreichen Vertrieb in der Zeitarbeit. Ziel ist es, mit diesem Seminar die Weichen zu stellen, um einen guten und positiven Einstieg in die Vertriebsaktivitäten zu haben. Die Teilnehmer erhalten Rüstzeug für die Telefonakquise und Kaltakquise und vor allem, das Wichtigste für Verkaufserfolg: sie entdecken, wieviel Spaß und Freude der Vertrieb machen kann.

Inhalte

- Faktoren für Erfolg
- Überblick über verschiedenen Vertriebsformen in der Zeitarbeit
- Struktur in die Vertriebsaktivitäten bringen, die Kontaktkette
- Vorbereitungen für erfolgreiche Aktivitäten
- Gute Nachbereitung ist die beste Vorbereitung
- Gesprächsführung und Fragetechnik
- Die Argumentationskette
- Grundlagen der Telefonakquise, Einstiegsfrage und Umgang mit Einwänden
- Kaltakquise ist Aktiv-Vertrieb

Zielgruppe

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

Termine

17.04.2018, Erfurt
05.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
359,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
459,00 € + MwSt.
Azubis:
100,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



NEU: Social Recruiting – Was Sie über die Mitarbeitergewinnung im Internet wissen müssen

Heutiges Recruiting bedeutet nicht mehr nur eine Vielzahl an Kandidaten anzusprechen. Unsere Mitbewerber sind hellwach und tummeln sich auf den gleichen Bewerbermärkten, grasen ebenso wie wir die Jobportale ab und fluten die sozialen Netzwerke, um die geeigneten Bewerber für sich zu gewinnen.

Die Fragen effizienten Recruitings gehen heute tiefer: „Woher bekomme ich die wirklich engagierten Kandidaten und woran kann ich sehen, dass diese auch für meine Kunden geeignet sind?“, „Welche neuen Wege sollte ich einschlagen, ohne Recruitingtrends außer Acht zu lassen und dennoch innovativer als meine Konkurrenz zu sein?“ und vor allem „Wie kann ich erfolgreich sein, ohne dabei meinen gestellten Kostenrahmen zu überschreiten?“

Anhand aktueller Beispiele werden den Teilnehmern kreative Wege zur digitalen Mitarbeitergewinnung aufgezeigt, die von Neueinsteigern erfolgreich im Alltag umgesetzt werden können. Das Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer fit zu machen, um im Dschungel der Digitalen Medien kompetent die geeigneten Kandidaten für ihr Unternehmen zu finden – zeitgerecht und kosteneffizient.

Inhalte

- Rekrutierungswege und –trends:
Kosteneffiziente Maßnahmen um geeignete Kandidaten zu finden
- Rekrutierungspartner:
Vorstellung und Vergleich von Jobportalen, Spezialbörsen, Suchmaschinen, Netzwerken etc.
- Employer Branding:
Bedeutung und Präsentation einer attraktiven Arbeitgebermarke
- Stellenausschreibungen:
Einzigartigkeit durch zeitgemäße Anzeigenlayouts und aussagekräftige Anzeigentitel und -texte

Zielgruppe

Auszubildende und Einsteiger

Termine

19.04.2018, Stuttgart

15.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Azubis:

100,00 € + MwSt.

Referentin

Birgit Peters



NEU: Mitarbeiterführung – Konfliktgespräche pro-aktiv und produktiv meistern

Arbeitsstile, Eigenheiten und Bewertungen sind individuell. - Wer seine Mitarbeiter kennt, hat einen deutlichen Vorsprung, Konflikten vorzubeugen und diese produktiv zu bewältigen. Das Ziel dieses 2-tägigen Aktiv-Seminars ist es, den Teilnehmern Wege aufzuzeigen, Konflikte in Einzelgesprächen mit internen und externen Mitarbeitern souverän und zukunftsgerichtet zu führen und mit Empathie und Einfühlungsvermögen erfolgswirksam Teamgespräche zu lenken. Die Teilnehmer erfahren Auslöser und Prävention von Konflikten, durchlaufen einen Perspektivwechsel und lernen durch einen regen Austausch untereinander die Motive ihrer Mitarbeiter kennen und verstehen. Es werden Methoden und Strategien erarbeitet, eine selbstbewusste und sichere Kommunikation zu entwickeln und den eigenen Einfluss im Gespräch zu stärken. Anhand praxisbezogener Beispiele werden die Teilnehmer künftig Entscheidungen finden, die sowohl für einzelne Gesprächspartner als auch für ganze Teams gewinnbringend sind und eine dauerhafte – konfliktfreie – Veränderung herbeiführen.

Inhalte

Konfliktanalyse

- Entstehung und Kommunikation von Schwierigkeiten und deren Lösungsprinzipien

Individuelle Kompetenzen

- Einführung in verschiedene Verhaltensstile
- Einschätzung und Führung des Gegenübers

Gesprächsführung

- Schwierigkeiten des aktiven Sprechens und Verstehens
- Entwicklung von Frage- und Antworttechniken
- Erarbeitung von Lösungswegen

Einfluss und Kontrolle

- Strategien zur Bewältigung von Konflikten außerhalb des eigenen Machtbereichs

Lösung und Veränderung

- Entwicklung und Erkennen einer nachhaltigen Verbesserung

Prävention

- Eingreifen oder abwarten: Frühzeitige Kommunikation statt Konflikte

Zielgruppe

Auszubildende und Einsteiger

Termine

2-tägig

1. Tag: 02.03.2018, Münster
2. Tag: 13.04.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

598,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659,00 € + MwSt.

Azubis:

200,00 € + MwSt.

Referentin

Birgit Peters



(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? Mit den Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes zum 1. April 2017 müssen sich die Vertragsparteien weitere Fragen stellen: Wie lange darf der Mitarbeiter überlassen werden? Gibt es Abweichungen von der 18-monatigen Überlassungshöchstdauer? Wann hat der Zeitarbeitnehmer einen Anspruch auf Equal Pay?

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, Überlassungshöchstdauer
- 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

01.03.2018, Nürnberg
15.05.2018, Köln
04.07.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock

VERTRIEB

Dienstleistung und Kommunikation für und mit Kundenunternehmen sind die Kernfunktionen der modernen Personaldienstleistung. In den iGZ-Seminaren mit dem Schwerpunkt Vertrieb lernen Sie, Ihre Kundenansprache zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten.





Neukundenakquise per Telefon – Gut geplant zum Erfolg

Erfolgreiche Telefonakquise ist das Ergebnis von strategischem Vorgehen, guter Planung und Vorbereitung sowie guter Gesprächsführung. Im Alltagsgeschäft fehlt oft die Zeit, aber wer die vier Punkte beherrscht, der wird schnell erfolgreich sein und so der Telefonakquise einen festen Platz im Terminkalender freihalten.

Die Teilnehmer lernen modern, individuell und kundenspezifisch am Telefon, den Gesprächspartner schnell in ein Gespräch zu bringen, um dann überzeugen zu können.

Inhalte

- Der Ansatz für erfolgreiche Akquisegespräche – etwas Psychologie
- Was entscheidet darüber, dass der Gesprächspartner sich dem Gespräch öffnet?
- Motivation – die persönliche Einstellung und Positionierung ist die Grundlage für den Gesprächserfolg
- Basics und Rahmenbedingungen zum Telefonieren
- „Zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Worte“: Schlagfertigkeit
- Humorstrategie
- Vorbereitung – Recherche, Gesprächsziele, Anzahl der Telefonate, Notizen
- Gesprächsführung, Fragetechnik
- Das Gespräch mit der Sekretärin oder Empfang: Wie gelange ich zum Entscheider?
- Die kompakte Eigenpräsentation am Telefon (der 30 Sekunden-Pitch)
- Entwicklung eines Leitfadens

Zielgruppe

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

Termine

18.04.2018, Erfurt

06.06.2018, Dortmund

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Azubis:

100,00 € + 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

21.03.2018, München

28.06.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



NEU: Workshop: Mein Image, mein Markt, mein Portfolio – Fit für die Zeitarbeitszukunft

Um auch in Zukunft erfolgreich auf dem Markt agieren zu können, ist es sinnvoll das zu tun, wozu man im Tagesgeschäft nicht kommt: sich herauszunehmen und möglichst von außen auf das eigene Unternehmen zu schauen. Dabei geht es zunächst einmal darum die eigenen Stärken und Schwächen herauszufinden und zu schauen, ob man sich optimal darauf eingestellt hat - oder nicht.

Inhalte

- In welchem Marktumfeld bin ich unterwegs?
- Wie sieht meine Kundenstruktur aus?
- Mit welchen Strategien reagiere ich darauf?
- Welches Bild vermittele ich als Unternehmen nach draußen und nach innen?
- Was biete ich an? Kenne ich die Herausforderungen der Zukunft?
- Was bringt die Digitalisierung an Chancen und Risiken mit sich?
- Wie kann ich diese den Kunden mitteilen?
- Nutze ich alle Kompetenzen die ich habe bestmöglich? Wo lasse ich Performance liegen?
- Welche Rekrutierungswege gehe ich und sind diese optimal?

Zielgruppe

Geschäftsführer

Termin

11.04.2018, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referent

Marcel Speker



NEU: Wie tickt mein Gegenüber und wie wirke ich?

Typengerecht kommunizieren und verkaufen

Nutzen Sie das Wissen der Persönlichkeitsmodelle zur Steigerung Ihrer Kommunikationsfähigkeit und somit Ihres beruflichen Erfolges. Nur, wer sich selbst kennt und das Verhalten seines Gesprächspartners versteht, wird erfolgreich in Verhandlungen sein. Menschen, die kommunikativ nicht zueinander finden, kommen auch nicht ins Geschäft. Das Training liefert einen der wichtigsten Bausteine für stressfreie Kommunikation und das Erkennen der Bedürfnisse seines Gesprächspartners. Die Inhalte bieten darüber hinaus wertvolle Hinweise für gelungene Kommunikation mit Kunden, Mitarbeitern, Kollegen und auch Vorgesetzten

Inhalte

- Die richtigen Signale und Verhaltensweisen von Menschen erkennen
- Bedürfnisse und Motive des Kunden erkennen
- Persönliche Stärke ist kein Zufall: Entwickeln der eigenen Anpassungsfähigkeit gegenüber
- völlig verschiedene Charaktertypen
- Erarbeiten von typgerechten Verkaufsstrategien
- Erkenntnisse für die Kundenakquise nutzen
- Konkrete Verhaltenstipps für Kundengespräche

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen der Branche, die täglich mit Kunden, Bewerbern, Mitarbeitern und Kollegen kommunizieren.

Termin

12.04.2018, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
359,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
459,00 € + 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 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 Terminquote?
- 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

17.01.2018, Hamburg
10.04.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Markus Brandl
Peter Löw



NEU: Meisterhafte Gesprächsführung durch Fragetechnik

„Ein Weiser kann von einer dummen Frage mehr lernen, als ein Dummer von einer weisen Antwort“ – chinesisches Sprichwort

In der richtigen Fragetechnik stecken mehr Antworten und Argumente als in jedem Erklärungsversuch. Wer fragt der führt – und zwar in Verkaufsgesprächen, in Bewerbungsgesprächen, in Verhandlungen und in Führungssituationen. Das Wissen und der gezielte und gekonnte Einsatz von Fragetechniken, Fragekategorien und Frageformen bringt Sie in der Kommunikation auf eine höhere Ebene. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick und Einblick in die verschiedenen Anwendungsbereiche. Unterstützt von vielen Übungen, Beispielen und Hilfsmitteln, erweitern Sie hier Ihren Kommunikations – Werkzeugkasten für alle Lebensbereiche – vor allem im Business.

Inhalte

- Ebenen der Kommunikation
- Fragetechniken und deren Einsatzbereiche
- Fragekategorien – die Unterschiede und Vorteile
- Frageformen – wann macht welche Frage Sinn?
- Was ist mein Ziel? Welche Frage führt zum Ziel?
- Argumentieren mit Fragen. In der richtigen Frage steckt das halbe Argument
- Verknüpfungen zu Vertrieb, Verhandlung und Abschlüssen
- Menschen „bewegen“ durch Fragen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an alle Vertriebs- und Führungskräfte, Rekruter und Dispositionsmitarbeiter.

Termin

14.06.2018, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



Erfolgreiche Preisverhandlung in schwierigen Zeiten

AÜG-Reform, Equal Pay, Tariferhöhungen, Branchenzuschläge. All diese verschiedenen Einflussfaktoren führen zu einer permanenten Verteuerung der Dienstleistung Arbeitnehmerüberlassung. Nur wer selbstbewusst und gekonnt Preise verhandeln kann, wird auf Dauer Gewinne erwirtschaften. In diesem Seminar wird Ihre eigene Position für Preisverhandlungen gestärkt. Ihnen und Ihren Mitarbeitern werden zahlreiche Möglichkeiten aufgezeigt, höhere Preise am Markt durchzusetzen. Sie erhalten praktische Salestools (Checklisten, Fragenkataloge, Tipps und Tricks) für den Einsatz im Arbeitsalltag.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Preisverhandlungen
- Reaktionen auf Preiseinwände (Unterschied zwischen Einwand und Vorwand)
- Inhaltlicher Vergleich mit anderen Angeboten
- Sicher Argumentieren
- Richtig auf Preiseinwände reagieren
- An der richtigen Stelle „nein“ sagen - Preisgrenzen aufzeigen
- Abschlussvorbereitende Fragen
- Zugeständnisse und Gegenleistungen verhandeln - Win-Win Strategien
- Tipps im Umgang mit Einkäufern

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter/innen der Branche, die täglich mit Kunden kommunizieren und mit Preisverhandlungen zu tun haben.

Termine

08.05.2018, Hannover
18.05.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Markus Brandl
Peter Löw



Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform

Welche Änderungen hat die AÜG-Reform gebracht und wie kann ich diese vertrieblich umsetzen?

Die Seminarteilnehmer erfahren, wie die Rechtsänderungen (Höchstüberlassungsdauer, Equal Pay, Dokumentationspflichten, Scheinwerkverträge etc.) zu verstehen sind und wie die dazu passenden Vorgehensweisen im Vertrieb bzw. beim Kunden vor Ort aussehen können. So erhalten sie Antworten auf die verkäuferischen und operativen Fragen.

Ziel ist es, den Teilnehmern die optimale Kombination aus rechtlichem Fachwissen und vertrieblicher Kompetenz zu vermitteln. Sie lernen alle rechtlichen Änderungen kennen, die unmittelbare Auswirkungen auf ihre tägliche Arbeit und ihre Kundenbeziehung haben. Und sie erhalten neue vertriebliche Sichtweisen auf bekannte Themen, die sich positiv auf ihre künftige Strategie auswirken und stabile Umsätze und Gewinnoptimierung fördern, ohne rechtliche Risiken einzugehen.

Inhalte

- Die AÜG-Reform: Höchstüberlassungsdauer, Equal Pay, Dokumentationspflichten, Scheinwerkverträge, Stichtagsregelung
- Branchenzuschläge vs. Equal Pay vs. Equal Treatment
- Vertrieb: Vom Kennen zum Können, durch gekonnte Fragen zum Kaufmotiv, die effiziente Vorteils-Nutzenargumentation, eine wertschätzende Einwandbehandlung, Entwicklung von Kommunikationsstrategien anhand von Fallbeispielen

Zielgruppe

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

Termin

05.06.2018, Fulda

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referenten

Markus Brandl

RA Dr. Adrian Hurst



Vertrieb trifft Recht – Onsite-Management (OSM) & Master-Vendor-Modelle (MV)

Die beliebte Seminarreihe jetzt auch für Onsite-Management (OSM) & Master-Vendor-Modelle (MV)

Welche rechtlichen und vertraglichen Grundlagen benötige ich für diese besonderen Formen der AÜ und wie kann ich diese vertrieblisch umsetzen?!

Die AÜ-Modelle OSM und MV werden in der Praxis von Kunden immer öfter nachgefragt. Somit bilden sie eine gute Möglichkeit für Personal-dienstleister, ihr Portfolio zu erweitern und neue Aufträge zu generieren. Die Seminarteilnehmer erfahren, welche rechtlichen und vertraglichen Konstruktionen hinter dieser Spezialform der Arbeitnehmerüberlassung notwendig sind und die dazu passenden Vorgehensweisen im Vertrieb bzw. beim Kunden vor Ort aussehen können. So erhalten sie Antworten auf die damit verbundenen operativen und verkäuferischen Fragen. Ziel ist es, den Teilnehmern die optimale Kombination aus rechtlichem Fachwissen und vertrieblicher Kompetenz zu vermitteln. Sie lernen alle rechtlichen Grundlagen kennen, die unmittelbare Auswirkungen auf ihre tägliche Arbeit und Ihre Kundenbeziehung haben. Und sie erhalten neue vertriebliche Sichtweisen, die sich positiv auf ihre künftige Strategie auswirken und stabile Umsätze und Gewinnoptimierung fördern, ohne rechtliche Risiken einzugehen.

Inhalte

Recht

- OSM & MV
 - Grundlagen, Definition
 - Rechte & Pflichten
 - Vertragsgestaltung
 - Praxistipps

Vertrieb

- „Pro & Contra OSM & MV“ – wo liegen die Chancen und wo die Risiken?
- Selektion geeigneter Kunden und vertrauenswürdiger Co-Lieferanten
- Motivermittlung und Argumentationstechniken für den gezielten Vertrieb

Zielgruppe

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

Termin

08.06.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

RA Dr. Adrian Hurst
Peter Löw



Personalvermittlung – praktische Umsetzung im Vertrieb

Immer mehr Unternehmen der Zeitarbeitsbranche entscheiden sich dafür, dem Thema Personalvermittlung einen höheren Stellenwert zu geben. Dieses Seminar beschäftigt sich nicht schwerpunktmäßig mit den strategischen Themen, sondern mit der praktischen Umsetzung im Vertrieb. Denn es gibt gerade am Telefon und auch in den Beratungs- und Verkaufsgesprächen vor Ort zahlreiche Unterschiede zur klassischen Arbeitnehmerüberlassung, die es zu beachten gilt.

Inhalte

- Die richtige Vorbereitung und Recherche
- Der Einstieg am Telefon – Wie unterscheide ich mich positiv ab der ersten Sekunde?
- Die Ansprechpartner und Entscheider – Wie komme ich an weitere Kontakte?
- Welche Branchen sind attraktiv?
- Welche Fragen muss ich stellen?
- Wie nehme ich eine Anfrage professionell entgegen?
- Warum ist es so wichtig, Termine zu vereinbaren und wie geht das?
- Aktive Platzierung von attraktiven Kandidaten
- Preisdiskussionen am Telefon – Dos und Don'ts

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten, Personalberater und Niederlassungsleiter.

Termin

08.03.2018, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Nicole Truchseß



NEU: Servicequalität: Kundenberatung und -bindung

Dieses Seminar setzt an der Frage an, wie eine gute, nachhaltige Kundenkommunikation und -bindung aussehen kann – und welche Rolle das Unternehmen als Kunde beim Thema Personalentwicklung einnehmen kann und sollte.

Sie alle kennen die alte Kaufmannsregel, die besagt, wie aufwändig und teuer es ist, gänzlich neue Kunden zu gewinnen – anstatt die bestehenden zu halten und die Geschäftsbeziehungen stabil zu vertiefen. Nicht selten gilt ja nach dem Pareto-Prinzip, dass 20 % der Kunden für 80 % des Umsatzes stehen.

Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie optimal Loyalität beim Kunden erzeugen können. Dafür diskutieren wir die Fragen, warum Kunden überhaupt untreu werden, welche Rolle Service spielt, wie Sie emotionale Bindung zu Ihren Kunden schaffen und vertiefen können. Als wesentliches Element dafür steht die Personalentwicklung im Mittelpunkt unserer Diskussionen. Wir werden über die Möglichkeiten gerade in einer mittel- und langfristigen Perspektive sprechen, über notwendige Rahmenbedingungen auf beiden Seiten und über eine passende Nutzenargumentation.

Sie gewinnen damit Klarheit, wie Sie Kundenerwartungen und Bedürfnisse verstehen und langfristig erfüllen können, um Ihr eigenes Geschäft optimal weiterzuentwickeln.

Inhalte

- Grundlagen der Kundenbindung: Wege und Werkzeuge
- Verbindung zu ProPeZ: Anknüpfungspunkte und Vertiefungen
- Die Wirksamkeit von Kundenservice und emotionaler Bindung
- Die Rolle der Personalentwicklung als wesentliche Stellgröße
- Nutzenargumentationen: Was hat mein Kunde davon?
- Bedürfnisse, Erwartungen und Erwartungs-Erwartungen: Was ich selbst tun kann, um diese übertreffen zu können

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an alle ProPeZ-Teilnehmer sowie alle an dem Thema Interessierten

Termin

08.02.2018, Dortmund

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Lars Lentfer



NEU: Öffentlichkeitsarbeit für Zeitarbeitsunternehmen: Von Pressearbeit über Social Media bis hin zur Schaffung einer eigenen Persönlichkeits-Marke

Viele Menschen haben eine Meinung zur Zeitarbeit, aber nur sehr wenige wissen überhaupt, wie Zeitarbeit funktioniert. Öffentlichkeit ist für unsere Branche elementar wichtig!

Inhalte

- Welche Infos streue ich überhaupt?
- Und wo kann ich sie erfolgreich veröffentlichen?
- Wie komme ich in die Zeitung, wenn alle schon im Internet sind?
- Wie gut ist meine Homepage?
- Brauche ich einen Social Media-Kanal? Und wenn ja: worauf muss ich dabei achten?
- Wie schaffe ich Anlässe zur Berichterstattung und nutze ich alle mir zur Verfügung stehenden Multiplikatoren?
- Helfen mir lokale Netzwerke weiter und wie kreierte ich eine Persönlichkeits-Marke?

Zielgruppe

Geschäftsführer und Führungskräfte

Termine

22.03.2018, Bremen

29.05.2018, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referent

Marcel Speker



NEU: Workshop: Der Blog – ein effektives Element der Öffentlichkeitsarbeit

Um das vorweg zu nehmen: Am Ende dieses Workshops hat jede/r Teilnehmer/in seinen eigenen Blog mit dem ersten Beitrag erstellt!

Das Internet bietet vielfältige Möglichkeiten, sich und sein Unternehmen zu präsentieren. Homepage und Social Media sind die gängigsten Instrumente. Blogs gewinnen jedoch immer mehr an Bedeutung. Was genau sind Blogs? – Wir erarbeiten in diesem Workshop zusammen, welchen Zweck Blogs erfüllen, welches Konzept zu welchem Teilnehmer passt, wie man technisch einen Blog anlegt und wie man einen Text für einen Blog verfasst. Nachdem wir für jede/n Teilnehmer/in einen Blog angelegt und gestaltet haben, erstellen alle Teilnehmer unter Anleitung ihren ersten Beitrag und stellen diesen online. Danach geht es um die Vermarktung: Wie machen wir die Beiträge bekannt, wo können wir diese einbinden und sichtbar machen?

Inhalte

- Was sind Blogs?
- Erstellen eines Konzeptes
- Anlegen eines Blogs
- Verfassen eines Textes
- Vermarktung der Beiträge

Hinweis: Notebook für jeden Teilnehmer erforderlich

Zielgruppe

Personaldisponenten und Führungskräfte, die im Social Media-Bereich tätig werden möchten

Termine

28.02.2018, Münster
25.04.2018, München

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Marcel Speker

PERSONALMARKETING

Im Zuge der demografischen Entwicklung wird die Suche nach geeignetem Personal für den internen und externen Bereich zu einer wachsenden Herausforderung. iGZ-Seminare liefern frische Ideen für Ihre Personalgewinnung und -bindung.





Alternative Zielgruppen bei der Bewerberauswahl

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

Der Praxisworkshop vermittelt Ihnen anhand von vielen 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

25.01.2018, Fulda
17.04.2018, Leipzig
19.06.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Dr. Klaus Enders



Leistungen zur Eingliederung in Arbeit nach dem SGB III

Wer kennt das nicht? – Ein (potenzieller) Mitarbeiter zeigt vielversprechende Ansätze, muss aber noch entwickelt werden. Kein Problem – dafür gibt es ja die Fördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit. Der Förderantrag an die BA ist nach bestem Wissen und Gewissen ausgefüllt. Und trotzdem kommt, für die Beteiligten völlig überraschend, ein ablehnender Bescheid ins Haus. Das muss nicht sein, wenn man ein paar Mechanismen kennt und einige Grundregeln befolgt!

In diesem Seminar stellen wir Ihnen die einzelnen Fördermaßnahmen vor, so dass Sie in der Lage sind, das richtige Instrument für Ihr Unternehmen zu finden. Wir erläutern Ihnen nicht nur das Verfahren der Antragstellung, sondern zeigen Ihnen auch, welche Kriterien beachtet werden müssen, damit Ihr Antrag gute Chancen auf Bewilligung hat bzw. welche Einspruchsmöglichkeiten Sie haben, wenn Ihr Antrag abgelehnt wird.

Inhalte

- Vorstellung der finanziellen Leistungen der aktiven Arbeitsförderung
- Vermittlungsbudget
- Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung
- Förderung der beruflichen Weiterbildung (FbW)
- Eingliederungszuschuss (EGZ)
- Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter Älterer in Unternehmen (WeGebAU)
- Einstiegsqualifizierung
- Darstellung der einzelnen Anträge
- Durchführung von Antragsstellung anhand fiktiver Beispiele

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personaldisponenten, die Arbeitnehmer mit Vermittlungshemmnissen einstellen möchten.

Termine

27.02.2018, Mainz

19.04.2018, München

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referent

Clemens von Kleinsorgen



Bewerbermarkt der Zukunft

Die Zeiten ändern sich – manches Unternehmen muss bereits darum kämpfen, Mitarbeiter zu bekommen – und zu halten. Sie müssen attraktiv sein, um die Besten an sich binden zu können und damit den drohenden Personalmangel aufzuhalten.

Vor einigen Jahren saßen Ihre Personaler noch auf der sicheren Seite, wenn es um das Thema „Personalrekrutierung“ ging, denn man konnte aus dem Vollen schöpfen - es waren einfach genug potenzielle Bewerber da. Doch diese Zeiten sind vorbei. Immer weniger qualifizierte Fachkräfte stehen zur Verfügung bzw. manch einer weiß nicht mehr, wo man noch suchen (rekrutieren) soll.

Der Arbeitsmarkt entwickelt sich zu einem Bewerbermarkt. Was bedeutet das überhaupt und wie sollten Personaler auf diese Entwicklung reagieren bzw. agieren?

Welche Kompetenzen muss ein Recruiter heute mitbringen und welche veränderte Haltung muss er gegenüber den Bewerbern einnehmen?

Wie sieht moderne Bewerberkommunikation aus?

Wie erreiche ich die potenziellen gerade jungen „neuen“ Arbeitnehmer? Worauf muss ich achten, wenn ich mit ihnen spreche, bzw. was ist diesem Bewerberkreis überhaupt wichtig in seinem Job?

Im folgenden Seminar versuchen wir diese und andere Fragen zu beantworten und geben Ihnen Tipps für die Werbung „neuer“ Arbeitnehmergenerationen. Wir versetzen Sie in die Lage, auch zukünftig Unternehmen mit passenden Kandidaten zusammenzubringen.

Inhalte

- Vorstellung der relevanten Generationen X und Y
- Ansprache der Bewerber
- Modernes Recruiting
- Förderungen und Qualifikationsmöglichkeiten

Zielgruppe

Leitende Mitarbeiter, Personaldisponenten

Termine

15.03.2018, Erfurt
24.05.2018, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Clemens von Kleinsorgen



Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook

Potenzielle Mitarbeiter aktiv suchen und ansprechen:

Die sozialen Netzwerke bieten hier zahlreiche Möglichkeiten. Einen Überblick über die erfolgversprechendsten Tools bietet dieses Grundlagenseminar.

Zunächst lernen die Teilnehmer, ein Profil und eine zeitgemäße Unternehmenspräsenz bei Facebook anzulegen. Thematisiert werden dabei unter anderem rechtliche Aspekte, die es zu berücksichtigen gilt, und gestalterische Elemente eines modernen Accounts. Dazu gibt es Ideen und Anregungen für eine attraktive Aufbereitung der Seite und die Präsentation aktueller Inhalte. Damit wird der Grundstein für erfolgreiches Social Media-Recruiting gelegt. Die Teilnehmer werden professionell in die Welt der sozialen Netzwerke eingeführt. Kleine Übungen lockern das Seminar auf.

Inhalte

- Der eigene Unternehmensauftritt in Social Media
- Mitarbeiter finden mit Facebook
- Praxisbeispiele
- Übungen

Zielgruppe

Personaldisponenten und Führungskräfte, die im Social Media-Bereich tätig werden möchten

Termine

27.02.2018, Mainz
18.04.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Maren Letterhaus
Wolfram Linke



NEU: Das Bewerbungsgespräch – Erfassen und Entwickeln von Kompetenzen

Vom gewerblichen Helfer bis hin zum Facharbeiter, Pflegepersonal oder kaufmännischen Spezialisten – zu viele kompetente Bewerber werden jedes Jahr nicht eingestellt, da sie auf eine bestimmte ausgeschriebene Stelle nicht zu 100 % passen. Wie Bewerbungsgespräche nicht nur zum Ziel führen, wenn Sie den passenden Mitarbeiter für „heute“ finden, sondern auch wie Sie einen geeigneten Personalstock für potentielle spätere Einsätze aufbauen können, wird in diesem innovativen Rekrutierungsseminar erarbeitet.

Anhand aktueller Praxisbeispiele werden neue Schwerpunkte für zukünftige Bewerbungsgespräche gesetzt. Die Teilnehmer lernen Strategien, vorhandene Kompetenzen und latentes Know-How ihrer Interviewpartner zu entdecken, diese von Blendern zu unterscheiden, unterschiedliche Einstellungsoptionen abzuwägen und potentielle Einsatzmöglichkeiten für die Bewerber zu entwickeln. Das Ziel des Trainings ist es, die Kompetenzen der Kandidaten aufzuspüren und ihr Interesse an alternativen Tätigkeiten zu wecken, um so den Mitarbeiterbestand weiter aufzubauen - kosteneffizient und vorausschauend.

Inhalte

Das Interview

- Eigene Erwartungshaltung; Interviewleitfaden; Alternativentwicklung

Die Mitarbeiterauswahl

- Veränderung und Kommunikation des Bewerbungsgesprächs
- bei interessanten, aber aktuell nicht passenden Bewerbern

Mitarbeiterbindung durch Chancen

- Kompetenzentwicklung, Weiterbildung, Mitarbeiterbindung
- Integration als Zukunftsperspektive

Der Entscheidungsprozess

- Entwicklung und Einsatz hilfreicher Entscheidungsmethoden,
- Standardisierung versus Kandidatenvergleich

Zielgruppe

Recruiter, Personaldisponenten und Niederlassungsleiter, die ihre Strategien in der Mitarbeiterfindung verändern wollen und weder Zeit noch Kosten verschwenden möchten, ihren Bestand um kompetentes Personal zielgerichtet zu erweitern.

Termine

02.02.2018, Münster
20.04.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Birgitt Peters



Neu: Recruiting 4.0 – Haben kommt von Halten!

Es ist ein Jammer: Wo man hinhört, werden Mitarbeiter gesucht. Die Konjunktur läuft weiter wie geschmiert, der jahrelange Höhenflug am Arbeitsmarkt hinterlässt immer deutlichere Spuren.

Für Personaldienstleister wird es immer schwieriger, geeignete Kandidaten auf dem Arbeitsmarkt zu finden und für sich als Mitarbeiter zu gewinnen. Manchen Bewerbern fehlt vielleicht eine gewünschte Ausbildung, anderen fehlt vielleicht die Bereitschaft. Zukünftig wird das Anforderungsprofil nicht mehr ausreichen, andere Kompetenzen werden beiderseitig eine große Rolle spielen. Haben kommt von Halten! Die Lösung ist greifbar! Investieren Sie in Ihre Mitarbeiter!

Die Rolle des Recruiters konzentriert sich nicht nur auf Vorstellungsgespräche und auf die Besetzung einer Stelle. Der Recruiter wird mit seiner Ideen-Vielfalt zur Schlüsselfigur in einem Prozess, der weit über das Vorstellungsgespräch hinausgeht. Neue Technologien, Kommunikationskanäle sowie veränderte Bewerbererwartungen erfordern von Ihnen ein verändertes Kompetenzprofil.

Inhalte

- Definition: Eine Frage der Haltung
- Wie erleben wir den Recruiter-Alltag? Eine Bestandsaufnahme
- Verständnis der eigenen Rolle: wie gewinne ich den Bewerber?
- Welche Kompetenz wird zukünftig verlangt?
- Personalentwicklung als Dienstleistung für externe Mitarbeiter
- Moderne Methoden und Instrumente im digitalen Umfeld

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personalberater, Recruiter und Niederlassungsleiter, die den modernen Anforderungen einer zeitgemäßen Organisation gegenüber stehen.

Termin

08.06.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Katrin Lohner



Active Sourcing Basics – der Weg zur proaktiven Kandidatenansprache

Die traditionellen Methoden in der Personalbeschaffung sind meist passiv ausgerichtet und setzen darauf, dass Kandidaten sich in Ihrem Unternehmen bewerben. Active Sourcing hingegen geht den anderen Weg: Recruiter werden aktiv, identifizieren auf geeigneten Kanälen geeignete Kandidaten und sprechen diese direkt an.

Auf diese Weise werden nicht nur die aktiv suchenden Kandidaten erreicht, sondern auch jene, die grundsätzlich wechselwillig sind, sich jedoch noch nicht in den Jobbörsen und Stellenmärkten tummeln. Kurz: Ein neuer Weg, um mehr und bessere Bewerber zu gewinnen.

Im Seminar lernen Sie die Grundlagen des Active Sourcing kennen, sehen, welche Strukturen und Tools dafür hilfreich sind und erfahren, wie Sie qualifizierte Kandidaten in sozialen Netzwerken identifizieren und ansprechen können.

Inhalte

- Active Sourcing: Grundlagen
- Direktansprache vs. Recruiting-Spam
- Candidate Personas
- Soziale Netzwerke im Überblick: Wo suchen, wie finden?
- Boolesche Operatoren und Strings
- Kandidatensuche auf XING, LinkedIn und Facebook
- Tipps zur erfolgreichen Direktansprache
- Tools zur einfachen und schnellen Suche

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Recruiter aus der qualifizierten Personaldienstleistung und Personalvermittlung, die ihre Fähigkeiten in der proaktiven Kandidatensuche auf- und ausbauen möchten. Praxiserfahrung in den Sozialen Netzwerken (Facebook, XING, LinkedIn) wird empfohlen.

Termine

28.02.2018, Dortmund
12.04.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Andreas Schöning



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

Die Fach- und Führungskräfte der Generation Y (Geburtsjahrgänge 1980–2000) lassen sich auf den klassischen Wegen nur schwer rekrutieren. Zudem haben sie andere Vorstellungen von beruflichen Perspektiven als die „Vorgänger-Generationen“ 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.

Termine

16.05.2018, Bremen
25.04.2018, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Andreas Schöning



Erfolgreiches Personalmarketing in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs

Der wachsende Wettbewerb um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt nicht nur die großen Konzerne, sondern auch die kleinen und mittleren Unternehmen. Gerade Personaldienstleister sind besonders gefordert. Ihnen fällt es immer schwerer, qualifizierte Arbeitskräfte für die zu besetzenden Stellen zu finden.

Das Seminar zeigt auf, was Arbeitgeber tun können, um mit attraktiven Lösungen neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu rekrutieren und ihre Leistungsträger zu binden. Dabei werden anhand zahlreicher konkreter, praxisnaher Beispiele innovative Wege aufgezeigt, mit denen sich gerade kleinere und mittlere Unternehmen gegen die zahlreichen Konkurrenten am Arbeitsmarkt behaupten können.

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 zu tun!
- Mitarbeiterintegration beginnt lange vor dem ersten Arbeitstag

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Führungskräfte und andere Personen aus Zeitarbeitsunternehmen, die noch erfolgreicher neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutieren wollen.

Termine

02.03.2018, Mainz
03.07.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Prof. Dr.
Markus-Oliver Schwaab

MITARBEITERFÜHRUNG

„Wie schön wäre es, wenn wir perfekte Mitarbeiter hätten“, denken viele Führungskräfte. Wie holen Sie das Beste heraus? In unseren Seminaren lernen Sie wichtige Führungs- und Kommunikationstechniken für den Umgang mit internen und externen Mitarbeitern.





NEU: Mitarbeiter entwickeln – in Zeiten des digitalen Wandels

Industrialisierung 4.0, Digitalisierung und NewWork – diese Themen beherrschen die Medien sowie die aktuelle Management-Literatur und werden zunehmend eine Herausforderung für faktisch jedes Unternehmen als Arbeitgeber. Und die Megatrends, vor allem der demografische Wandel, spielen dieser dramatischen Veränderung unserer Gesellschaft und der Kommunikation laufend in die Hände.

Was bedeutet dies für Führung, für Führungskräfte und damit für die Entwicklung und das Lernen der Mitarbeiter? Diesen Fragen wollen wir in unserer Veranstaltung nachgehen. Wir reflektieren dabei die Auswirkungen der gesellschaftlichen Umbrüche und diskutieren, welche Effekte dies für Unternehmen und Organisationen hat.

Agile Führung: Wie kann und muss ich selbst flexibler, individueller und schneller auf und für meine Mitarbeiter reagieren? Wie sieht eine passende Unternehmenskultur dazu aus?

Welche Formate und welches Verständnis wie Empowerment und lebenslanges Lernen gibt es und für wen sind sie attraktiv?

Wie sehen digitale Kompetenzen aus?

Was verbirgt sich hinter Design Thinking, Scrum etc.?

In Impulsvorträgen, Gruppenarbeiten, mit best practice-Beispielen und Fallarbeiten werden wir uns diesen Fragen stellen und Antworten geben.

Inhalte

- gesellschaftliche Megatrends und Digitalisierung im Fokus
- Auswirkung auf Unternehmenskultur und Führungsstile
- Begriffsklärung von „4.0“ und Agilität
- moderne Lern- und Entwicklungsformate für Mitarbeiter heute und in der Zukunft

Zielgruppe

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

Termin

20.02.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Lars Lentfer



NEU: Mitarbeitermotivation – eine zentrale Führungsaufgabe

Kaum ein Begriff ist so überstrapaziert wie „Wertschätzung“. Beim Hinterfragen des Wortes, was Wertschätzung denn konkret in Handlung bedeutet, kommen selten einheitliche Vorstellungen. Weder von Führungskräften, noch von Mitarbeitern.

Für manche Mitarbeiter bedeutet es, wahrgenommen zu werden. Andere sprechen von mangelnder Wertschätzung, wenn sie kein Home Office bekommen. Motivation und Empathie werden oft im Zusammenhang mit Wertschätzung genannt. Klarheit für konkretes Verhalten bietet keiner der Begriffe!

Führungskräfte denken häufig, wenn sie zu den Mitarbeitern freundlich sind, ist das Wertschätzung, andere sind der Meinung, gute Entlohnung ist wertschätzend genug.

Die Zuspitzung von Wertschätzung durch Führungskräfte getreu dem Motto „Nicht gemeckert ist genug gelobt“ ist keine Seltenheit!

Um was genau geht es denn eigentlich, wenn Mitarbeiter von mangelnder Wertschätzung sprechen und wie ernst müssen Führungskräfte das Thema nehmen?

Inhalte

- Was haben Wertschätzung und Motivation miteinander zu tun?
- Unternehmensbewohner versus motivierte Mitarbeiter
- Umgang mit dem Thema: Spezialistenlaufbahn
- Führen mit Möhren
- Die Bedeutung von Jahresgesprächen
- Mitarbeiterzufriedenheit führt zu finanziellem Erfolg – 3 Aspekte
- Angemessen loben
- Angemessen kritisieren

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die bereits Führungserfahrung gesammelt haben und den Umgang mit ihren Mitarbeitern reflektieren möchten.

Termin

31.05.2018, Hannover

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Katharina Bitter



NEU: Der Disponent: Kollege und Führungskraft der externen Mitarbeiter

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

Dieses Seminar setzt sich auf der Ebene des Disponenten mit der Thementriologie Mitarbeiterführung, Motivation und der Gesprächsführung auseinander. Das Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern kommunikative Werkzeuge an die Hand zu geben, damit sie ihre Mitarbeiter erreichen und so führen, dass sie sich dem Zeitarbeitsunternehmen zugehörig fühlen, motivierter sind und ihren Teil zum Unternehmenserfolg beitragen.

Inhalte

Motivation

- Wie funktioniert Motivation und wo sind Grenzen?
- Mitarbeiterbindung, welche Möglichkeiten hat der Disponent?
- Wie signalisiere ich meinen Mitarbeitern meine Wertschätzung?

Mitarbeiterführung

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Unterschiedliche Menschen wollen unterschiedlich geführt werden
- Führungsstile des Disponenten

Gesprächsführung

- Den Mitarbeiter erreichen, Gespräche auf Augenhöhe
- was bedeutet dies für das tägliche Gespräch?
- Situationsbezogene Gespräche, Mitarbeiter beruhigen, Aggressivität aus dem Gespräch nehmen, Konsens finden
- durch gute Mitarbeitergespräche Krankenquote senken
- Das Gespräch mit dem externen Mitarbeiter in Bezug auf Kundenorientierung

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termin

11.04.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



NEU: Große Teams erfolgreich führen

„Ein Heer von Schafen, das von einem Löwen geführt wird, schlägt ein Heer von Löwen, das von einem Schaf geführt wird“ – arabisches Sprichwort

Die Führung und das Management von großen Teams, dezentralen Einheiten und Vertriebsorganisationen ist gerade in der Personaldienstleistung komplexer denn je. Leadership ist gefragt, doch wie geht das und was bedeutet das in der Praxis? Wie wird man zum „Löwen“ und wie organisiert man sich? Was bedeutet es, unterschiedliche Charaktere und Typen hinter sich zu einen und zum Erfolg zu führen? Und gleichzeitig nicht selbst auf der Strecke zu bleiben. Dieses Seminar richtet sich an all diejenigen, die große Führungsverantwortung tragen und neue Impulse sowie praxistaugliche Lösungen suchen, um noch effizienter zu führen.

Inhalte

- Welche Führungsinstrumente sind vorhanden und notwendig?
- Strukturierte Besuche in Niederlassungen / Abteilungen / Standorten
- „In die Tiefe gehen“ - Nachhaltiges Controlling
- Absichtserklärungen - Maßnahmen - Ziele! Wo liegt der Unterschied?
- Konkrete Zielvereinbarungen im Vertrieb und der NL - Organisation
- Wie führe ich aus der Ferne, d.h. ohne täglich vor Ort zu sein?
- Was bedeutet konstruktive Kritik und worauf muss ich in Kritikgesprächen achten?
- Was heißt es, konsequent zu sein, ohne demotivierend zu agieren?
- Welche Sanktionsmöglichkeiten gibt es ohne Mitarbeiter zu verlieren?

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an XXL Niederlassungsleiter, Areamanager, Regionalleiter, Abteilungsleiter, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Inhaber, die bereits erste Führungsseminare besucht haben

Termine

2-tägig

1. Tag: 20.02.2018, Mainz

2. Tag: 21.02.2018, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

598,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

698,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



NEU: Konflikte im Arbeitsalltag konstruktiv lösen. Problemen vorbeugen, Konflikte klären, Lösungen finden.

In Projekten, Teams und auch bei einer abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit gehören Konflikte zum Alltag. Offene oder verdeckte Konflikte haben Einfluss auf die Leistung und Zusammenarbeit am Arbeitsplatz. Je früher und schneller Konflikte aufgelöst werden, desto besser für alle Beteiligten im Unternehmen. In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen eines effektiven Konfliktmanagements kennen und üben ein lösungsorientiertes Kommunikationsverhalten in schwierigen Situationen ein.

Inhalte

- Konflikte in Unternehmen
- Ursachen und Symptome von Konflikten: Konflikte erkennen
- Techniken der Konfliktlösung
- Konfliktsituationen mit Mitarbeitern und Kunden klären
- Kommunikation verstehen
- Konfliktlösendes Verhalten
- Hilfreiche Gesprächs- und Selbstmanagementstrategien bei Konflikten

Methoden

Impulsreferate, Einzelarbeit, Kleingruppenarbeit, Diskussion im Plenum

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Projektmanager und Mitarbeiter/innen in Projekten

Termine

19. – 20.02.2018, München
07. – 08.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,
1. Tag: 10:00 – 17:30 Uhr
2. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
790,00 € + MwSt.,
inkl. Übernachtung
Nichtmitglieder:
890,00 € + MwSt.,
inkl. Übernachtung

Referentin

Gerda Köster



„Arbeitgeber-Attraktivität“. Als Unternehmen in der Zeitarbeitsbranche ein attraktiver Arbeitgeber sein.

Arbeitgeber-Attraktivität im Spannungsfeld „interne Mitarbeiter“ – „externe Mitarbeiter“ und „Kunden“ zu gestalten ist eine besondere Herausforderung für Unternehmen in der Zeitarbeitsbranche. Welche Faktoren tragen dazu bei, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden? Welchen Gestaltungsspielraum haben wir – auch mit Blick auf die unterschiedlichen Zielgruppen?

Inhalte

- Warum ist Arbeitgeber-Attraktivität auch betriebswirtschaftlich wichtig?
- Arbeitgeber-Attraktivität im Recruiting
- Arbeitgeber-Attraktivität zur Bindung / Retention von Mitarbeitern
- Arbeitgeber-Attraktivität mit Blick auf Kundenunternehmen
- Förderliche Rahmenbedingungen
- Führung und Kommunikation
- Umsetzungsideen im eigenen Unternehmen

Methoden

Impulsreferate, Einzelarbeit, Kleingruppenarbeit, Diskussion im Plenum

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Personalер,

Termin

10.04.2018, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:30 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Gerda Köster



Führungskräftetraining – Vom Kollegen zum Vorgesetzten

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

04. – 05.04.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,

1. Tag: 10:00 – 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

598,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

698,00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw



NEU: Herausforderung: Teamarbeit – Führen im Zeitalter der Digitalisierung

Im digitalen und agilen Zeitalter ist die Aufgabe, ein Team zu führen, weitaus mehr als die Leitung einer Gruppe. Heute führen Teamleader „Projekt-Teams“, „Experten-Teams“ und „Working Groups“. Und somit ist eins klar: Führung wird im digitalen Zeitalter immer herausfordernder – gerade weil es im Unternehmenskontext sonst nichts mehr gibt, worauf Mitarbeiter bauen und vertrauen können. Teammitglieder sind unterschiedliche Persönlichkeiten, die es gilt, zusammenzuführen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen.

Um hier erfolgreich zu sein, bedarf es einer hohen persönlichen und sozialen Kompetenz sowie zielgerichteter Kommunikation. Klären Sie in diesem Seminar Ihre Rolle als Teamleader und bauen Sie Ihre Teamführungscompetenz konsequent aus.

Inhalte

Erfolgreiche Teams

- Was macht Teams erfolgreich und wo lauern Gefahren des Scheiterns?
- Teamrollen und ihre Bedeutung
- Phasen der Teamentwicklung
- Den Prozess der Gruppendynamik nutzen

Führungsrolle und -persönlichkeit

- Klärung der eigenen Aufgaben und Kompetenzen.
- Wie viel Führung braucht mein Team?

Erfolgsfaktoren der Teamführung

- Kommunikation und Feedbackkultur fördern.
- Konfliktklärung im Team.

Methoden der Teamsteuerung

- Entscheidungs- und Kreativitätsprozesse steuern.
- Meetingkultur und Spielregeln gezielt einsetzen.
- Erfolgs- und Ergebnisorientierung.

Trainingsmethode

Trainerimpuls, Vorträge, Gruppenarbeit, Arbeit an Fallbeispielen inkl. anschließendem Feedback

Zielgruppe

Das Seminar bietet Anregungen für Führungskräfte und Niederlassungsleiter, die Herausforderungen an die Rolle aktiv zu gestalten und somit auf die Anforderung unterschiedlicher Teams vorbereitet zu sein.

Termin

24.04.2018, Dortmund

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:30 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Katrin Lohner



Wir sind Chef! – Auf dem Weg zur agilen Organisation

Wir leben in einer Zeit, in der immer mehr geteilt wird: Neuigkeiten, Mitfahrgelegenheiten, Wohnungen... Einzig die Führung scheint unteilbar, dabei ist die Illusion der Alleinherrschaft schon vor langer Zeit gestorben. Kein Chef kann die Herausforderungen, denen sie täglich gegenüber stehen, alleine meistern. Jeder muss führen und jeder muss folgen... Wir teilen die Führung bereits, ohne es zu bemerken. Was fehlt, sind klare Spielregeln, die passende Infrastruktur und erforderlichen Kompetenzen. Führung muss neu gedacht werden. Das Seminar bietet Anregungen, die Veränderungen dieser Zeit zu erkennen, zu verstehen und zu gestalten. Es werden Wege aufgezeigt, die großen technischen und gesellschaftlichen Veränderungen zu nutzen und somit jeden einzelnen Mitarbeiter zufriedener zu machen.

Inhalte

Auf dem Weg zur agilen Organisation:

- Was passiert, wenn man Menschen „machen“ lässt?
- Wie leben wir Führung im eigenen Unternehmen?
- Verständnis der eigenen Rolle: wie groß ist der eigene Verantwortungsbereich und wie hoch ist die eigene Motivation, sich selbst zu führen?
- Wir beleuchten agile Methoden und Instrumente und wie diese im eigenen Unternehmen angewendet werden können
- Risiken und Tücken
- Moderne Methoden und Instrumente im agilen Umfeld

Trainingsmethode

Trainerimpuls, Vorträge, Verhaltenssimulation, wie Rollenspiele mit anschließendem Feedback, Arbeiten an Fallbeispielen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Niederlassungsleiter und deren Teams, die die Freiheit der Selbstverantwortung und der Selbstentscheidung implementieren möchten.

Termin

01.03.2018, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katrin Lohner

PERSONALENTWICKLUNG

Sich selbst und seine eigenen Fähigkeiten entwickeln, hin zu einer kompetenten Führungskraft – das gelingt mit den Seminaren des iGZ.





Mitarbeitergespräche zielgerichtet führen

Basis Ihres langfristigen unternehmerischen Erfolges sind Mitarbeiter, die Sie mit den passenden Kompetenzen beim Kunden einsetzen können. Strukturierte Mitarbeitergespräche wiederum sind die Grundvoraussetzung, um Kompetenzen und Potentiale zu heben und Personalentwicklungsmaßnahmen einzuleiten frei nach dem Motto von Henry Ford: „Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“

Menschliche Kommunikation ist komplex und nicht selten gibt es im beruflichen Kontext Situationen, in den die Kommunikation einfach nicht gelingt. Welche Erfahrungen macht der Mitarbeiter im Einsatz beim Kunden? Verfügt er über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten? Ist dem Mitarbeiter die Arbeit wichtig und macht er sie gerne? Der primäre Weg, um derartige Fragen zu beantworten, ist das direkte Gespräch.

Wir geben Ihnen in diesem Seminar den passenden Werkzeugkoffer an die Hand, um zielgerichtet und erfolgreich Mitarbeitergespräche zu führen. Dabei möchten wir gemeinsam mit Ihnen die Basics und den Nutzen guter Gesprächsführung diskutieren und anhand Ihrer Praxisbeispiele konkrete Gesprächssituationen bearbeiten.

Wir zeigen Ihnen auf, welchen entscheidenden Vorteil effektive Kommunikation mit Mitarbeitern im Rahmen der Personalentwicklung hat und dass sie so einen entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten kann.

Inhalte

- Worauf es im Gespräch ankommt - Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung
- Das Mitarbeitergespräch als Personalentwicklungsinstrument
- Mitarbeitergespräche führen – wie?
- Ideen, Leitfäden, Praxisbeispiele für konkrete Gesprächssituationen mit Mitarbeitern
- Gesprächsarten – situative und strukturierte Mitarbeitergespräche

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an alle ProPeZ-Teilnehmer und alle an dem Thema Interessierten.

Termin

10.04.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Lars Lentfer



Jahresgespräche vs. Feedback – Mitarbeiterfrust oder Mitarbeiterlust?

Jahresgespräche oder Zielvereinbarungsgespräche kennen wir alle. Führungskraft und Mitarbeiter graut häufig schon vor den anstehenden Gesprächen, die – im Zweifel – Monate nach der Festlegung von Pseudo-Zielen schon wieder vergessen wurden oder schon nach beiderseitiger Unterschrift hinfällig sind. Dabei kann Feedback geben richtig Spaß machen und ein individuelles Karrieremanagement so viel bereichernder sein. In diesem Seminar beleuchten wir Alternativen zum traditionellen Jahresgespräch und zeigen Wege zur Mitarbeitermotivation, ihrer Bindung an das Unternehmen und die individuelle Stärkung der Talente auf.

Stärken Sie Ihre Feedbackkompetenz, in dem Sie wertschätzende und ehrliche Gespräche führen.

Inhalte

- Bestandsaufnahme: Erfahrungen mit Jahresgesprächen
- Dialog auf Augenhöhe oder Zielvorgaben „von oben“?
- Verantwortung und Vorbereitung beider Gesprächspartner
- meine Rolle im Gespräch – wie wichtig ist mir Feedback?
- Methoden und Tools

Trainingsmethode

Trainerimpuls, Vorträge, Verhaltenssimulation, wie Rollenspiele mit anschließendem Feedback, Arbeiten an Fallbeispielen

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ideal für Führungskräfte und Vorgesetzte, die zufriedene und motivierte Mitarbeiter in ihrem Team haben und geeignete Methoden zur individuellen Förderung der Talente einsetzen wollen.

Termin

05.06.2018, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:30 Uhr

Seminargebühren

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katrin Lohner



Jahresgespräche – Zielvereinbarungen

Eine wichtige Aufgabe von Führungskräften besteht darin, den Mitarbeitern Orientierung zu geben: Wo will unser Unternehmen hin, welche Ziele verfolgen wir? Mitarbeiter können im Rahmen der Unternehmensziele eigene Vorschläge und Lösungen entwickeln. Auf diese Weise formulieren sie selbst Ziele und vereinbaren den Weg, sie zu erreichen. So erkennen sie im gut geführten Jahresgespräch Perspektiven für ihre eigene Entwicklung.

Inhalte

Zielvereinbarungen – ein kurzer Überblick

- Wozu sind Zielvereinbarungen gut, welche Alternativen gibt es dazu?

Das Jahresgespräch – Aufbau und Struktur

- Die Struktur vom Jahresgespräch ist für das Gelingen entscheidend.

Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr

- Wie motiviert die Führungskraft den Mitarbeiter dazu, möglichst viel zu erzählen?

Feedback

- Wie schätzt der Vorgesetzte die Arbeitsleistung des Mitarbeiters ein?
- Wie sieht der Mitarbeiter die Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten?

Zielvereinbarung

- Die Zielvereinbarung in Abgrenzung zur Zielvorgabe und wie Zielvereinbarungen formuliert werden.

Kontrolle

- Zielvereinbarungen funktionieren nur mit Kontrolle. Aber wie funktioniert Kontrolle?

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte

Termin

19.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katharina Bitter

QUALITÄT & ZERTIFIZIERUNG

Von Marketing- und Vertriebsprofis wird die ISO-Zertifizierung gern gewinnbringend in die Vermarktungsstrategie eingebracht und als Verkaufsinstrument genutzt. Bringen Sie Ihr Unternehmen auf den Prüfstand und nutzen Sie zur Unterstützung die IGZ-Seminare.





NEU: Kommunikation und Aufgaben der Sicherheitsbeauftragten

Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit sind ein paradoxes Thema, wir müssen viel tun, damit nichts passiert. Bei dieser Arbeit unterstützen die Sicherheitsbeauftragten.

Ab 20 Mitarbeiter muß ein Unternehmen einen Sicherheitsbeauftragten bestellen, der die Unternehmer in der Wahrnehmung der Aufgaben zum Thema Arbeitssicherheit unterstützt.

Der Sicherheitsbeauftragte in der Zeitarbeit ist in einem doppelten Spannungsfeld unterwegs, seine Kollegen und Vorgesetzten sowie die Kollegen und Vorgesetzten des Kundenunternehmens. Er soll dem verantwortlichen Vorgesetzten, dem Verantwortlichen des Kundenunternehmens und den eigenen Mitarbeitern beratend und unterstützend zur Seite stehen. Dies ist gerade in der Zeitarbeit eine große Herausforderung.

Damit die Maßnahmen umgesetzt werden und nicht als lästig empfunden werden, hat der Sicherheitsbeauftragte nur die Kommunikation als Werkzeug. Dieser Workshop vermittelt geeignete Kommunikationswege.

Inhalte

- Die Aufgaben des Sicherheitsbeauftragten
- Die rechtliche Situation
- Kommunikationsmodelle, was funktioniert?
- Nutzen der drei Bedürfnisse nach der Selbstbestimmungstheorie
- Der pragmatische Ansatz
- Perspektivwechsel - sich in den Gesprächspartner versetzen
- Den Gesprächspartner fragen und verstehen
- Fünf Punkte der Gesprächsführung
- Kommunikation mit Vorgesetzten
- Kommunikation mit Verantwortlichen in den Kundenunternehmen
- Kommunikation mit den Mitarbeitern
- Üben verschiedener Gesprächssituationen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an alle Vertriebs- und Führungskräfte, Rekruter und Dispositionsmitarbeiter.

Termine

08.02.2018, Hannover
24.05.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Klaus-Dieter Scholz



Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2015) – 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 9001:2015 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 9001:2015 und ihre Interpretation
- Bereitzustellende Ressourcen für die Implementierung eines QMS
- QM-Dokumentation (Erarbeitung der prozessorientierten QMS-Struktur in einem Zeitarbeitsunternehmen, Gliederung von Prozessanweisungen etc.)
- Prozessanalyse (Herausarbeiten der Kernprozesse und Schnittstellen in einem Zeitarbeitsunternehmen); es werden den Teilnehmern umfangreiche QM-Dokumentationen für Personaldienstleister zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

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

Termin

08.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Christiane Volpers

iGZ-Kongress-Highlights

Wir laden Sie herzlich zu unseren Veranstaltungen 2018 ein!

Jetzt vormerken

Forum Personalmanagement
15. Februar 2018 in Düsseldorf

Forum Marketing
6. März 2018 in Münster

**Bundeskongress Zeitarbeit mit
Jubiläumsveranstaltung „20 Jahre iGZ“**
16./17. Mai 2018 in Münster

www.ig-zeitarbeit.de/veranstaltungen



UNTERNEHMENSFÜHRUNG & FINANZEN

Ein Unternehmen muss sich an die veränderten Marktbedingungen anpassen – hier sind neue Wege gefragt. Nutzen Sie die Möglichkeit, mit den IGZ-Seminaren einen Blick in die Zukunft zu werfen und sich professionell mit den kommenden Herausforderungen zu beschäftigen.





Changemanagement. Veränderungen aktiv gestalten und umsetzen.

Geschäftsmodelle ändern sich und müssen immer wieder neu ausgerichtet werden, Organisationsstrukturen und Arbeitsinhalte verändern sich. Gesellschaftliche, technologische und politische Themen beeinflussen Unternehmen. Diese sich wandelnde Arbeitswelt ist zunehmend dynamischer.

Umso wichtiger ist es für Geschäftsführer und Inhaber von Unternehmen, gute Entscheidungen zu treffen, die im Einklang mit den Unternehmenszielen und den persönlichen Zielen sind. Und auch, individuelle Ressourcen zur Verfügung zu haben, die den permanenten Umgang mit Veränderung unterstützen.

Inhalte

- Klassische Change-Modelle – und warum sie so oft ganz oder teilweise in der Umsetzung scheitern
- Changemanagement: aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Motivationspsychologie und den Neurowissenschaften
- Zwei Systeme zum Wahrnehmen, Bewerten und Entscheidungen treffen
- Warum ist das Strudelwurm-System so wichtig bei Entscheidungen?
- Affektbilanz als Entscheidungsinstrument
- Arbeit mit einem eigenen Thema und Entwicklung eines individuellen Haltungs-Ziel hierzu

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Termine

12.01.2018, Münster

03.07.2018, München

Dauer der Veranstaltung

09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Gerda Köster



Selbstverständnis der Branche Zeitarbeit

Im Rahmen der Personalentwicklung in der Zeitarbeit gilt es die Frage zu beantworten, welche Stärken eine Branche mitbringt, um Kunden, Mitarbeiter und Bewerber für sich zu gewinnen.

Langfristige Personalbindung über eine strukturierte Personalentwicklung ist der Schlüssel zur Minimierung der eigenen Fluktuation. Entscheidende Basis hierfür ist ein gutes Image der eigenen Branche, um Menschen auch zukünftig für die Zeitarbeit zu begeistern. Damit verbunden stellt sich die grundlegende Frage: Was macht die Branche Zeitarbeit eigentlich aus? Ist Zeitarbeit nicht schon längst selbstverständlich? Fairness, Zuverlässigkeit, Respekt, Vertrauen und Seriosität sind die Leitwerte einer guten Zeitarbeit.

Diese Veranstaltung soll aufzeigen, wofür die Branche Zeitarbeit steht und welche Rolle ihr als Flexibilisierungsinstrument in unserer Arbeitswelt zukommt. Daran anknüpfend liefert sie Antworten und Argumente, wie Sie die Branche selbstbewusst bei Kunden, Bewerbern und Mitarbeitern präsentieren können – auch mit einem Blick auf das Image der Branche im internationalen Kontext. Die Betrachtung der Entwicklung der deutschen Zeitarbeit zeigt auf, dass Zeitarbeit ohne Zweifel in vielen Industrie- und Dienstleistungsbetrieben an der Tagesordnung ist. Dennoch wird das Ansehen der Branche in Politik, Verbänden und Gesellschaft nach wie vor vielfach diskutiert. Dieses Spannungsfeld möchten wir mit Ihnen thematisieren und Sie für die Möglichkeit sensibilisieren, wie eine systematische Entwicklung von Zeitarbeitskräften das Selbstverständnis der Branche nachhaltig stärken kann.

Inhalte

- Die Branche Zeitarbeit – Stärken und Vorteile
- Ein gutes Selbstverständnis – Nutzenargumente für Kunden, Mitarbeiter und Bewerber
- Zeitarbeit – ein starkes personalwirtschaftliches Instrument
- Strukturierte Personalentwicklung – ein Weg zur Erhöhung der gesellschaftlichen Akzeptanz
- Wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Zeitarbeit
- Das Image der Zeitarbeit – ein internationaler Blick

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an alle ProPeZ-Teilnehmer sowie alle an dem Thema Interessierten

Termin

20.03.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Lars Lentfer



Betriebswirtschaftliche Kennzahlen richtig bewerten – um sie für die unternehmensstrategischen Planungen richtig zu nutzen

Ein Unternehmen zu führen, ohne die betriebswirtschaftlichen Zahlen wirklich zu kennen, ist wie Autofahren ohne Tachometer. Sie spüren, dass Ihr Auto fährt, können die Geschwindigkeit aber nur schätzen und auch alle anderen Kontrollfunktionen fehlen.

Pragmatisch beleuchten Sie in diesem Workshop die finanziellen Zusammenhänge und Strukturen der finanziellen Unternehmensführung. Sie sind nach diesem Workshop in der Lage, eine eigene Bilanzanalyse durchzuführen, um Ihre Kennzahlen zu bewerten. Mit diesem Wissen haben Sie die richtige Grundlage für Ihre Planungen und Entscheidungen. Sie werden den Ausführungen Ihres Steuerberaters besser folgen können und auch Ihr Bankberater wird Sie anders sehen.

Sie benötigen keine Vorkenntnisse. Sie legen in diesem Workshop die Grundlage für Ihr Kennzahlensystem.

Inhalte

- Das magische Dreieck aus Sicherheit, Liquidität, Rentabilität
- Struktur der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Warum sind hochrentable Unternehmen oft nicht liquide?
- Was ist der Break-Even-Point?
- Wissen Sie wie hoch Ihr Cash-Flow ist?
- Kennzahlenanalyse
- zuerst der Quickcheck
- dann das 20-Kennzahlensystem und Bewertung an Hand einer Beispielbilanz
- Grundlagen der Planung
- Strategiebetrachtung
- Rating

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Termin

13.06.2018, Köln

Dauer der Veranstaltung

09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

ARBEITSRECHT

Hier geht es um die Themen 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.





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 der Berechnung der Zulagen ankommt. So gewinnen Sie Sicherheit im täglichen Umgang mit den für Sie wichtigen Vorschriften aus dem iGZ-DGB-Tarifwerk.

Inhalte

- Geltungsbereich des Tarifwerks
- Eingruppierungsgrundsätze
- Vergütungsbestandteile
- Tarifvertragliche Zulagen und Zuschläge
- Tarifvertragliche Arbeitszeit
- Behandlung des Arbeitszeitkontos
- Tarifvertragliche Urlaubsregelungen
- Jahressonderzahlungen
- Zeitarbeitsrelevante Mindestlöhne

Zielgruppe

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

Termine

27.02.2018, Hannover
19.04.2018, Nürnberg
13.06.2018, Leipzig
28.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Vergütung nach dem iGZ-DGB-Tarifwerk

Im Mittelpunkt des Seminars steht die Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall nach dem Referenzprinzip. Auf die Fragen, wie sich genau ein Tagessatz zusammensetzt und welche Stunden tatsächlich für die Berechnung des Zeitwertes maßgeblich sind, werden in dem Seminar Antworten gegeben.

Darüber hinaus gibt die Veranstaltung einen Überblick über die tarifvertraglichen Regelungen, welche die Vergütung des Zeitarbeitnehmers betreffen. Die Berechnung von Mehrarbeitszuschlägen oder Zuschlägen für die besondere Lage der Arbeitszeit, aber auch die einsatzbezogene Zulage oder Zulagen für die Tätigkeit in sogenannten Mindestlohnbranchen werden Thema des Seminars.

Um Sie mit der Thematik vertraut zu machen, wird in dem Seminar anhand von Praxisfällen und vielen Beispielrechnungen der Einstieg in die tarifvertraglichen Regelungen geschaffen.

Inhalte

- Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
- Mehrarbeitszuschläge
- Zuschläge für die besondere Lage der Arbeitszeit
- Einsatzbezogene Zulage
- Zulage wegen höherwertiger Tätigkeit
- Mindestlohnzulage
- Branchenzuschläge

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnrechnung beschäftigen.

Termine

21.03.2018, Stuttgart
16.05.2018, Münster
11.07.2018, Erfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



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 den 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.

Auch im Zuge der Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes kam den Branchenzuschlagstarifverträgen eine besondere Bedeutung zu. Sie erfahren in dem Seminar, wie bei der Anwendung eines Branchenzuschlagstarifvertrages ein gesetzliches Equal Pay nach neun Monaten abgewendet werden kann. Außerdem werden Sie über die in 2017 neu abgeschlossenen Branchenzuschlagstarifverträge eingehend informiert.

Inhalte

- Aktuelle Rechtsprechung zu den Branchenzuschlagstarifverträgen
- Geltungsbereiche der Branchenzuschlagstarifverträge
- 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
- Bedeutung der Branchenzuschlagstarifverträge hinsichtlich der Änderungen des AÜG

Zielgruppe

Dieses Seminar ist nicht für Einsteiger geeignet, sondern wendet sich an Mitarbeiter, die ihr für das Seminar erforderliche Grundlagenwissen auffrischen wollen und an aktuellen Neuerungen in der Rechtsprechung interessiert sind.

Termine

07.02.2018, Münster
 11.04.2018, Nürnberg
 20.06.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Ass. jur. Judith Schröder



Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag

Die Hürde des Kündigungsschutzes erscheint sehr hoch, manchmal gar unüberwindbar. Hinzu kommt der oft nicht unberechtigte Eindruck, Kündigungsschutzprozesse dienen 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 Aufhebungsvertrag – zumindest 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

Zielgruppe

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

Termine

28.02.2018, Hannover
 12.04.2018, Nürnberg
 26.06.2018, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Sabine Freitag
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Ass. jur. Judith Schröder
 Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



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 umfassend auseinander zu setzen.

Die Veranstaltung gibt einen Überblick über neue Entwicklungen der Zeitarbeitsbranche und über die aktuelle Rechtsprechung zu arbeits- und tarifrechtlichen Themen, insbesondere zu den Regelungen des iGZ-DGB-Tarifwerks und den Branchenzuschlagstarifverträgen.

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

06.03.2018, Frankfurt
18.04.2018, Hamburg
14.06.2018, Leipzig

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Änderungen im AÜG – Praxistipps und Umsetzung

Die Änderungen zum Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) sind seit dem 01.04.2017 in Kraft. Mitarbeiter in der Zeitarbeit dürfen seitdem nicht mehr unbegrenzt an denselben Kunden überlassen werden. Um außerdem die Kennzeichnungs-, Konkretisierungs- und Informationspflichten korrekt anzuwenden, müssen Zeitarbeitsunternehmen ihre Arbeitsabläufe anpassen. Eine Hilfestellung gibt Ihnen dieses Seminar.

Mitarbeiter in der Zeitarbeit haben nunmehr einen Anspruch darauf, ab dem 10. Einsatzmonat so bezahlt zu werden, wie ein vergleichbarer Mitarbeiter im Kundenbetrieb (sogenanntes Equal Pay). Für Einsätze bei denen ein Branchenzuschlagstarifvertrag einschlägig ist, kann auf das tarifvertragliche Equal Pay nach dem 15. Einsatzmonat abgestellt werden. Auf alltägliche Fragen, wie zum Beispiel diese entsprechenden Fristen berechnet werden, welche Abweichungsmöglichkeiten es von der Überlassungshöchstdauer gibt oder welche Rolle die Branchenzuschlagstarifverträge spielen, gibt das Seminar Antworten.

Inhalte

- Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes
- Änderungen der Branchenzuschlagstarifverträge
- Abweichende Regelungen zur Überlassungshöchstdauer

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

15.02.2018, Nürnberg
 22.03.2018, Berlin
 08.05.2018, Köln
 05.07.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Sabine Freitag
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Ass. jur. Judith Schröder
 Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Reisekosten und Mini-Jobs: Steuer- und 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 steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte werden in einem einzigen Seminar aufgearbeitet.

Inhalte

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

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.

Termin

20.03.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 18:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer

In einem ersten Teil behandelt das Seminar die Frage, unter welchen Bedingungen ausländische Arbeitnehmer in der Zeitarbeit beschäftigt werden können. Dabei ist zwischen Arbeitnehmern mit EU-Staatsangehörigkeit und Arbeitnehmern, die aus Drittstaaten kommen, zu unterscheiden. Für letztere gelten Besonderheiten für eine Beschäftigung in der Zeitarbeit. Eine besondere Stellung unter den Drittstaatsangehörigen nehmen Asylbewerber und Geduldete ein. Neben den arbeitslaubnisrechtlichen Voraussetzungen, werden auch arbeitsrechtliche Besonderheiten, die sich in der Zusammenarbeit mit ausländischen Arbeitnehmern stellen können, behandelt.

Das Thema der grenzüberschreitenden Arbeitnehmerüberlassung in das EU-Ausland wird zukünftig in einem Webinar angeboten.

Inhalte

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürgern und Drittstaatsangehörigen in der Zeitarbeit
- Neuregelungen zur Beschäftigung von Asylbewerbern und Geduldeten
- Aufenthaltstitel, Ankunftsnachweis, Duldung und Aufenthaltsgestattung
- Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse
- Arbeitsrechtliche Besonderheiten
- Sanktionen im Falle illegaler Beschäftigung

Zielgruppe

Das Seminar ist für alle Mitarbeiter in Zeitarbeitsunternehmen gedacht, die ausländische Mitarbeiter beschäftigen. Sie erfahren, unter welchen Voraussetzungen ausländische Arbeitnehmer in der Zeitarbeit beschäftigt werden dürfen.

Termine

23.01.2018, Frankfurt
13.03.2018, Hamburg
05.06.2018, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Ass. jur. Judith Schröder



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 ernststen rechtlichen Konsequenzen führen. Vielfach besteht bei Firmeneinhabern 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

06.02.2018, Münster
17.04.2018, Hamburg
27.06.2018, München

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Die AÜG-Reform in der Praxis

Welche Änderungen bringt die AÜG-Reform, welche Auswirkungen haben die Ausnahme-Tarifverträge auf die Höchstüberlassungsdauer und Equal Pay und wie kann ich diese in der Praxis anwenden?!

Die AÜG-Reform ist in vollem Gange und muss in der Praxis umgesetzt werden. Zu den ohnehin schon komplizierten neuen Regelungen kommen jetzt noch neue Auslegungen und vor allem zusätzliche Ausnahmen in Form von Tarifverträgen hinzu.

Diese Tarifverträge sind äußerst komplex und kompliziert ausgestaltet und bringen weitere Anwendungsprobleme in der Praxis bei Mitarbeitern und Kunden.

Schwerpunkt des Seminars ist daher, die Rechtsänderungen (Höchstüberlassungsdauer, Equal pay, Dokumentationspflichten, Scheinwerkverträge etc.) nach der aktuellen Rechtsmeinung zu erläutern und die Anwendung der Ausnahmetarifverträge praxisgerecht zu erklären.

Inhalte

Die AÜG-Reform

- Dokumentation, Höchstüberlassungsdauer, Equal Pay, Fachliche Weisung der BA

TV LeiZ

- Auswirkung auf die Höchstüberlassungsdauer und die rechtssichere Anwendung in der Praxis

TV BZ

- Auswirkungen auf Equal Pay und die rechtssichere Anwendung in der Praxis

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

31.01.2018, Mannheim

12.04.2018, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 15:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

RA Dr. Adrian Hurst



Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden

Die Personaldienstleistung der Zukunft wird sich verändern. Die Flexibilitätsanforderungen sowohl auf der Kunden- als auch auf der Mitarbeiterseite unterliegen ständigen Veränderungen durch Markt, Demographie und Gesetz und damit werden andere Personaldienstleistungen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

In Zeiten der stärkeren Reglementierung verlangt die Wirtschaft nach flexiblen Personallösungen. Immer öfter fragen Kunden nach Personalvermittlung, Werk- / Dienstverträgen und Onsite-Management. Das Seminar räumt mit journalistischen und politischen Halbwahrheiten auf und vermittelt das notwendige Fachwissen, um diese Instrumente der Personaldienstleistung zu nutzen. Besonderer Wert wird dabei auf die Rechtssicherheit, die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit und die betriebliche Umsetzung in der Praxis gelegt. Der Schwerpunkt liegt bei den Werkverträgen.

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?

Inhalte

- Personalvermittlung
- Dienst- und Werkvertrag
- Freelancer
- Agenturmodell (Contracting)
- 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.

Termin

25.04.2018, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

RA Dr. Adrian Hurst



NEU: Der neue Datenschutz nach der Datenschutz-Grundverordnung - DSGVO

Was müssen Personaldienstleister beim neuen Datenschutzrecht beachten.

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gilt ab dem 25. Mai 2018. Zu diesem Zeitpunkt müssen Unternehmen die Vorgaben des neuen Datenschutzrechts umgesetzt haben.

Proaktiver Datenschutz ist also unumgänglich. Es besteht akuter Handlungsbedarf. Unternehmen sind dringend aufgerufen, jetzt schon zu beginnen, ihre Prozesse zu ändern.

Insgesamt bringt die DSGVO für Wirtschaftsunternehmen erheblichen Mehraufwand mit sich. Unternehmen müssen umfassende neue Strukturen und Prozesse schaffen, um den Vorgaben der DSGVO zu entsprechen.

Dies ist gerade in der Personaldienstleistung aufgrund der Vielzahl von Bewerberdaten und Recruiting-Kanälen von besonderer Bedeutung.

Das Seminar zeigt, auf welche Vorgaben der DSGVO man bei der Umsetzung der neuen Anforderungen besonders achten sollte.

Inhalte

- Höhere Bußgelder
- Erweiterte Haftung für Verantwortliche und für Auftragsverarbeiter
- Stellung und Haftung des Datenschutzbeauftragten
- Erweiterte Dokumentations- und Nachweispflichten
- Verarbeitungsverzeichnis
- Datenschutz-Folgenabschätzung
- Auftragsdatenverarbeitung
- Erweiterte Transparenzvorschriften
- Datensicherheit
- Melde- und Benachrichtigungspflichten bei Datenschutzverletzungen
- Löschen von Daten und Recht auf Vergessenwerden

Zielgruppe

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

Termine

06.03.2018, Köln

24.04.2018, Nürnberg

08.05.2018, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 15:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

RA Dr. Adrian Hurst

E-LEARNING

Das Lernen der Zukunft geht in Richtung E-Learning. Nutzen Sie den Vorteil, in Ihrem individuellen Lerntempo und räumlich unabhängig die Grundlagen des IGZ-DGB-Tarifwerkes zu erfahren. Mit dem IGZ-Webinar sind Sie up to date!



Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis – Basics für Einsteiger

Das Seminar wird überarbeitet und steht Ihnen ab dem 1. April 2018 zur Verfügung.

Zielgruppe

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

Termine

Einstieg jederzeit möglich

Dauer der Veranstaltung

Freischaltung des E-Learnings für einen Zeitraum von 6 Wochen

Seminargebühren

E-Learning

Je TN 95,00 €
(Alle Preise zzgl. MwSt.)



Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps

Das Präsenzseminar zum Thema „Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps“ bieten wir unseren Mitgliedern 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“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. 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 Anmeldeprozesses (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 Webinar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnabrechnung und der Berechnung der Entgeltfortzahlung beschäftigen.

Termine

14.02.2018
(10:00 Uhr – 12:00 Uhr)
25.04.2018
(14:00 Uhr – 16:00 Uhr)

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sabine Freitag
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RAin Christiane
Uhlenbrock



Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps

Das Präsenzseminar zum Thema „Branchenzuschläge – Praxistipps“ bieten wir unseren Mitgliedern auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zur Auslegung und Anwendung der Branchenzuschlagstarifverträge. Die Präsentation wird „live“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. 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 Anmeldeprozesses (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 Webinar ist nicht für Einsteiger geeignet, sondern wendet sich an Mitarbeiter, die ihr für das Seminar erforderliche Grundlagenwissen auffrischen wollen und an aktuellen Neuerungen in der Rechtsprechung interessiert sind.

Termine

08.03.2018
(10:00 Uhr – 12:00 Uhr)
12.07.2018
(14:00 Uhr – 16:00 Uhr)

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder



Webinar: Reisekosten

Das Präsenzseminar zum Thema „Reisekosten“ bieten wir unseren Mitgliedern auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zur Behandlung der Reisekosten in der Zeitarbeit. Die Präsentation wird „live“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. 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 Anmeldeprozesses (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.

Inhalte

- Arbeitsrechtliche Grundlagen des Reisekostenrechts
- Definition der ersten Tätigkeitsstätte
- Fahrtkosten
- Verpflegungsmehraufwand
- Übernachtungskosten

Zielgruppe

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

Termine

31.01.2018
(10:00 Uhr – 12:00 Uhr)
29.05.2018
(10:00 Uhr – 12:00 Uhr)

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Stefan Sudmann
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock



Webinar: Minijobs

Das Präsenzseminar zum Thema „Minijobs“ bieten wir unseren Mitgliedern auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zu den Grundlagen geringfügig entlohnter sowie kurzfristig beschäftigter Zeitarbeitnehmer. Die Präsentation wird „live“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. 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 Anmeldeprozesses (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.

Inhalte

- Minijobs
- Kurzfristig Beschäftigte
- Abrufarbeit
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten

Zielgruppe

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

Termine

31.01.2018
(14:00 Uhr – 16:00 Uhr)
29.05.2018
(14:00 Uhr – 16:00 Uhr)

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Stefan Sudmann
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock

SPECIALS

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





Fachkunde Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich

Das Interesse, sich auf dem medizinischen/pflegerischen Markt zu positionieren, ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Doch dieser Bereich unterscheidet sich von anderen Bereichen in der Zeitarbeit. Das Seminar dient dazu, einen grundlegenden Überblick darüber zu geben, was im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und der Auswahl der Bewerber zu beachten ist. Außerdem wird ein Überblick über Tätigkeitsfelder im medizinischen/pflegerischen Bereich gegeben.

Inhalte

- Wer wird überlassen? Berufsbilder und Qualifikationen in Krankenhäusern und Seniorenheimen
- Grundsätzliche Unterschiede zwischen der Kranken- und der Altenpflege
- Recruiting von medizinischen und pflegerischen Mitarbeitern
- Besonderheiten bei der Akquise
- Disposition der Mitarbeiter
- Teilzeit- und 480-Euro-Kräfte im medizinischen/pflegerischen Bereich
- Was ist bei der Einstellung von Pflegekräften aus dem Ausland zu beachten?

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten und/oder Niederlassungsleiter, die im Medical-Bereich tätig werden möchten.

Termine

13.04.2018, Münster

03.07.2018, Mainz

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referenten

Miriam Meinhardt

Thomas Schlegtendal



Vermittlung von Ärzten und medizinischem Personal aus dem EU-Ausland

In Deutschland suchen derzeit viele Kliniken Assistenzärzte. Vor allem in den ländlicheren Regionen und Randregionen haben die Häuser Schwierigkeiten, geeignetes Personal zu finden.

Stellenanzeigen und Recruiting von Assistenzärzten kann Unmengen von Geldern in Anspruch nehmen, daher ist die Option der Vermittlung für viele Kliniken attraktiv.

Dieses Seminar soll einen Überblick darüber verschaffen, was bei der Vermittlung von Ärzten oder medizinischem Personal aus dem EU-Ausland zu beachten ist und wie dies umzusetzen ist.

Dabei profitieren die Teilnehmer vom Erfahrungsaustausch und auch von in den Anfängen gemachten Fehlern der Referenten. Hilfreiche Tipps aus mittlerweile zahlreichen Vermittlungen können gegeben werden und somit helfen, teure Fehler zu vermeiden.

Inhalt

Theoretischer Teil

- Antrag auf Anerkennung der Berufsbezeichnung bei Bezirksregierung und Bundesärztekammer

Exkurs

- Unterschied EU/Nicht-EU

Praktischer Teil

- Recruiting/Bewerbersauswahl/Assessmentcenter
- Hindernisse, Lösungswege, Expertentipps aus der Praxis
- Hospitation in Deutschland
- Prüfung vor der Bundesärztekammer
- Akquisewege zur Vermittlung
- Mögliche Honorarvereinbarungen
- Verkaufsgespräch in der Klinik
- Integration des Mitarbeiters (Rahmenbedingungen/Wohnungssuche etc.)
- Rechtliche Rahmenbedingungen der Vermittlung (Vermittlungsvertrag – Aufbau und Inhalt)
- Berichte aus der Praxis und Beispiele erfolgreicher Vermittlungen

Zielgruppe

Niederlassungsleiter, die neue Wege einschlagen wollen und sich bisher mit diesem Thema nicht auseinandergesetzt haben.

Termine

06.02.2018, Dortmund

20.04.2018, Berlin

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referenten

Jan Hartmann

Thomas Schlegtehdal



Besuchen Sie den iGZ-Shop auf
www.igz-zeitarbeit.de/igz/shop



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 entstandenen 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

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

Seminartitel _____

ggf. Zusatzmodul(e) Nr. _____ Nr. _____

Veranstaltungsort _____

Datum _____

Teilnehmer/in _____

Position _____

Firma _____

Mitgliedsnr. _____

Anschrift _____

Rechnungsanschrift _____

Telefon _____

E-Mail des Teilnehmers _____

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.

Anmeldung zum Basis-Lehrgang für Personaldisponenten

Ich melde mich verbindlich für folgenden Lehrgang an:
Bitte in Druckbuchstaben und pro Teilnehmer ausfüllen!

Veranstaltungsort _____

Teilnehmer/in _____

Firma _____

Mitgliedsnr. _____

Anschrift _____

Rechnungsanschrift _____

Straße/Ort _____

Telefon _____

E-Mail des Teilnehmers _____

Sind Sie Mitglied im iGZ? ja nein

Firmenstempel

Unterschrift

Bitte per Fax (spätestens 2 Woche vor Lehrgangsbeginn) 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 Lehrgangsteilnahme ist bis zu 8 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei. Ab dem 7. Tag werden 70% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Bei einer Abmeldung am Lehrgangsetag 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