

Seminar- programm

2. Halbjahr 2016



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



Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Große Koalition hat sich im Mai dieses Jahres nach zähem Ringen auf neue Regelungen in der Zeitarbeit und bei den Werkverträgen verständigt und diese mit tariflichen Gestaltungsspielräumen versehen. Das zukünftige Zusammenspiel von gesetzlichen Vorgaben und Tariföffnungsklauseln wird erneut die operativen Abläufe in den Unternehmen ändern, zumal fehlerhafte Umsetzungen mit erheblichen Sanktionen belegt sind.

Der iGZ wird die Entwicklungen in der Praxis genauestens im Blick behalten und den Mitgliedsbetrieben wie immer durch **spezielle AÜG-Seminare** helfen, den neuen Branchen-Herausforderungen gerecht zu werden. Auch das Thema der Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt wird uns weiter beschäftigen. Unsere Lehrgänge, Seminare und Workshops helfen Ihnen, am Puls der Zeit zu bleiben!

In den **zertifizierten** iGZ-Veranstaltungen können Sie Basiswissen zu den wichtigsten Themen der Zeitarbeit erwerben. Darüber hinaus haben Sie aber auch die Möglichkeit, Ihr Wissen zu vertiefen und sich in Spezialthemen einzuarbeiten. Je nach **persönlicher Einschätzung** bieten wir Einsteigerseminare, Themen für Mitarbeiter mit Erfahrung und Geschäftsführer oder Kurse für Profis an. Achten Sie besonders auf unsere mit „**NEU**“ gekennzeichneten Seminare.

E-Learning gefragt: Das begehrte Thema „Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis“ ist auch als E-Learning-Seminar mit anschließendem Webinar buchbar. Außerdem lassen sich weitere rechtliche Themen als Webinare buchen.

Ausbildung ist uns wichtig: Für PDK-Auszubildende und Berufsschul-Lehrer gibt es in bewährter Weise Sonderkonditionen.

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!


Ihr Werner Stolz
Hauptgeschäftsführer



Sichern Sie sich frühzeitig
Ihre Plätze in unseren
Seminaren von August 2016
bis Januar 2017.



**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 14-19

- AZ-1.1 ■ iGZ-Praxistage für PDK-Azubis
- AZ-1.2 ■ Verkaufen für Azubis – Keine Angst vor dem Telefonat
- AZ-1.3 ■ NEU: Der Kundenbesuch – Im Gespräch nachhaltig überzeugen
- AZ-1.4 ■ Neue Wege in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis

2 Einführungsseminare Seite 20-29

- ES-1.1 ■ iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten
- ES-1.2 ■ Herausforderung und Chance – Integration von Flüchtlingen
- ES-1.3 ■ „Erste Schritte in die Zeitarbeit“
- ES-1.4 ■ Vertriebsgrundlagen in der Zeitarbeit
- ES-1.5 ■ (Zeit-)Arbeitsrecht für Einsteiger

3 Vertrieb Seite 30-41

- VT-1.1 ■ Telefonische Neukundenakquise – Gut geplant
- VT-1.2 ■ Königsdisziplin: Professionelle Telefonakquise
- VT-1.3 ■ Strategisch gut aufgestellt? – Strukturierter Vertrieb mit dem „6 in 8-Konzept“
- VT-1.4 ■ Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Workshop Vertriebsmarketing für Personaldienstleister (Zielgruppe Kunden)
- VT-1.5 ■ NEU: Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Workshop Vertriebsmarketing für Personaldienstleister (Zielgruppe Bewerber)
- VT-1.6 ■ NEU: Preisverhandlungen – Königsdisziplin in Zeiten der AÜG-Reform
- VT-1.7 ■ Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform
- VT-1.8 ■ NEU: Vertrieb trifft Recht – Onsite Management & Master-Vendor-Modelle
- VT-1.9 ■ Einkauf trifft Verkauf: Seitenwechsel – Sehen Sie durch die Brille Ihres Kunden
- VT-1.10 ■ Personalvermittlung erfolgreich verkaufen – Telefonvertrieb
- VT-1.11 ■ NEU: Verkauf! Dich! Besser! – Strategisch kommunizieren: Ihre Botschaft und sich selbst bestmöglich platzieren

4 Personalmarketing Seite 42-51

- PM-1.1 ■ Bewerberauswahl – Erfolgreich und nachhaltig
- PM-1.2 ■ Stattgegeben! Wie Sie erfolgreich Anträge bei der BA stellen
- PM-1.3 ■ Der Personalprofi – Guter Umgang mit Bewerbern und Mitarbeitern
- PM-1.4 ■ Bewerberbindungsmanagement – Strategische Planung der Rekrutierung
- PM-1.5 ■ Recruiting im Web – So erreichen Sie die Fachkräfte der Generation Y
- PM-1.6 ■ NEU: Modernes Recruiting im Zeichen der demografischen Veränderung
- PM-1.7 ■ Erfolgsfaktor Personalmarketing – Clevere Rekrutierung und Mitarbeiterbindung
- PM-1.8 ■ Professionelles Bewerbermanagement
- PM-1.9 ■ NEU: Gute Mitarbeiter an Ihr Unternehmen binden

5 Mitarbeiterführung Seite 52-59

- MF-1.1 ■ Führung von externen Mitarbeitern
- MF-1.2 ■ Der Disponent – Vorgesetzter und Vertrauensperson für externe Mitarbeiter
- MF-1.3 ■ NEU: Wertschätzung – eine Wortblase als zentrale Führungsaufgabe?
- MF-1.4 ■ Führungskräfte-Training – Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- MF-1.5 ■ NEU: Führung in Zeiten der Veränderung
- MF-1.6 ■ NEU: Professionelle Führungskommunikation

6 Personalentwicklung Seite 60-65

- PE-1.1 ■ Zeit- und Selbstmanagement für Führungskräfte
- PE-1.2 ■ NEU: Wenn es knallt, ist es oft zu spät – Konflikte erkennen, professionell und nachhaltig lösen
- PE-1.3 ■ NEU: Wenn es zuviel wird im (Geschäfts-)Alltag – Stress, schwierige Situationen, Belastung etc.
- PE-1.4 ■ Rhetorik – Sicherheitstraining „Wirkung hat, wer vorbereitet ist“

7 Qualität & Zertifizierung Seite 66-67

- QZ-1.1 ■ Revision der DIN EN ISO 9001:2015 und die Umsetzung im Unternehmen

8 Unternehmensführung & Finanzen Seite 68-71

- UF-1.1 ■ Unternehmer-Update – Führen mit Kennzahlen
- UF-1.2 ■ Visions- und Strategiefindung für Führungskräfte: Durch praxisbewährte Methoden die Notwendigkeit zum Wandel frühzeitig erkennen

9 Arbeitsrecht Seite 72-81

- AR-1.1 ■ Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis
- AR-1.2 ■ Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps
- AR-1.3 ■ Branchenzuschläge – Praxistipps
- AR-1.4 ■ Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag
- AR-1.5 ■ Neuerungen in Zeitarbeit und Recht
- AR-1.6 ■ Reisekosten und Mini-Jobs – Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fallstricke
- AR-1.7 ■ Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Auslandsentsendung
- AR-1.8 ■ Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden
- AR-1.9 ■ Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden

10

E-Learning Seite 82-89

- EL-1.1 ■ Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis – Basics für Einsteiger: E-Learning-Seminar mit anschließendem Webinar
- 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 Seite 90-97

- SP-1.1 ■ Fachkunde Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich
- SP-1.2 ■ Grundlagen zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement und deren Umsetzung
- SP-1.3 ■ NEU: Vermittlung von Ärzten und medizinischem Personal aus dem EU-Ausland
- SP-1.4 ■ Coaching by horses – Führungs- und Kommunikationstraining mit Pferden
- SP-1.5 ■ NEU: Praxisworkshop: Briefe, Mails und Flyer werbewirksam texten

Wir laden Sie herzlich zu
unseren Veranstaltungen
im 2. Halbjahr 2016 ein!

Jetzt vormerken

iGZ-KONGRESS-HIGHLIGHTS

Landeskongress Nord

20. September 2016 in Hannover

5. Potsdamer Rechtsforum

6. Oktober 2016 in Potsdam

Landeskongress Süd

22. November 2016 in Stuttgart

www.ig-zeitarbeit.de/veranstaltungen



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.



Wolfram Linke

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

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



Ass. jur. Marcel René Konjer

Marcel René Konjer ist seit 2016 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen 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.



Ass. jur. Sebastian Reinert

Sebastian Reinert ist seit 2010 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaft in Münster legte er im

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



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 Förderungen 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.



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 Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Trier und dem

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



Ass. jur. Stefan Sudmann

Stefan Sudmann ist seit März 2004 Justiziar beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. 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 beim iGZ.

Professionell unterstützt – Externe Referenten



Katharina Bitter M.A.

Katharina Bitter ist Sprachwissenschaftlerin. Sie hat Berufspraxis in verschiedenen Unternehmen der Zeitarbeit gesammelt.

Von 1990 bis 1996 war sie dort für 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 stellv. iGZ-Bundesvorsitzender. Seine fachlichen Schwerpunkte

in der Verbandsarbeit liegen im Präventionsmanagement und in Fragen zur VBG. Zudem ist Martin Gehrke Mitglied im Prüfungserstellungsausschuss der IHK für die schriftliche Abschlussprüfung und stellv. Vorsitzender des Prüfungsausschusses für die mündliche Prüfung bei der IHK Duisburg.

www.gehrke-zeitarbeit.de



Volker Helweg

Der Dipl.-Betriebswirt Volker Helweg ist Inhaber der Helweg Unternehmens- und Personalberatung. Er absolvierte eine Weiterbildung bei Cicero Training zum Personal- und Managementtrainer. Volker Helweg ist zudem Changemanager und Coach. Er blickt auf langjährige Vertriebs- und Administrationserfahrung zurück. Seit 1997 ist Volker Helweg als Personalberater und Trainer selbstständig.

www.helweg-entwickelt.de



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 Services. 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 er sich mit seiner juristischen Unternehmensberatung HURST & CONSULT auf das Recht der Personaldienstleistungen spezialisiert.

www.hurst-consult.de



Detlef Hühnert

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

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

www.huehnert-training.de



Peter Löw

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

Birgitt Peters verfügt über 30 Jahre Berufs-, Führungs- und Managementenerfahrung, davon 18 Jahre im Vertrieb und 14 Jahre in der Personaldienstleistungsbranche. Als

Niederlassungsleiterin, Key Account Managerin, Leiterin einer Business Unit und Vertriebsleiterin Deutschland war sie in verschiedenen internationalen Unternehmen tätig. Ein wichtiger Bestandteil ihrer Arbeit sind praxisnahe Trainings am Arbeitsplatz. Sie erstellt qualifizierte Vertriebsanalysen und berät Kunden, um Vertriebsprozesse optimaler zu gestalten.

www.birgittpeters.de



Thorsten Rensing

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

Professionell unterstützt – Externe Referenten



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



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



Klaus-Dieter Scholz

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

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

www.bscg.net



Prof. Dr. Markus-Oliver Schwaab

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

Industrie tätig, zuletzt als Personaldirektor in der Groupe Danone. Seit 2000 lehrt er an der Hochschule Pforzheim im Studiengang Betriebswirtschaft/Personalmanagement (B. Sc.) und in Masterprogrammen. Zusammen mit seinen Kollegen vertritt Prof. Dr. Schwaab das Human Resources Competence Center der Hochschule Pforzheim (HRCC), in dem die Aktivitäten der Lehre und der Forschung zusammengefasst sind.



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



Nicole Truchseß

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

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

www.truchsessbrandl.de



Christiane Volpers

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

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

www.qms-volpers.de



Britta Sophie Weck M.A.

Nach dem Studium der Publizistik und Romanistik in Münster und Würzburg arbeitete Britta Sophie Weck als Public Relations-Beraterin auf Agenturseite im

Bereich „Marken- und Unternehmenskommunikation“ für verschiedene internationale Konzerne. Danach lebte sie in Peru, Ecuador und Indonesien und ließ sich in einer Zusatzausbildung zur zertifizierten interkulturellen Trainerin ausbilden. In dieser Funktion berät sie heute im ganzen Bundesgebiet Unternehmen und Institutionen aus dem Sozial- und Bildungsbereich bei Fragestellungen zur erfolgreichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Integration von Migranten und Flüchtlingen, aber auch bei der Entsendung von Fach- und Führungskräften ins Ausland. www.allefuerereinen.net



Alexander Zarle

Alexander Zarle ist Geschäftsführender Gesellschafter der XMC GmbH, einem Beratungsunternehmen für logistische Aufgaben, und des Instituts für Postfossile Logistik.

Der Diplom-Ingenieur für Maschinenbau ist Lehrbeauftragter mit den Schwerpunkten industrielle Produktionstechnik, Materialfluss, Bestandsmanagement, Personalführung und Unternehmensstrategie an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft SRH Hamm und an der Rheinischen Fachhochschule in Köln. Zarle ist REFA-Industrial-Engineer, SAP-Professional und Business-Coach. Er forscht und berät Unternehmen in den Bereichen CO2- und lärmfreie Logistikkonzepte. Alexander Zarle blickt auf vielseitige Praxiserfahrungen in großen Wirtschaftsunternehmen im In- und Ausland zurück.

www.xmc.de



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, gut für die Praxis gewappnet zu sein.



16-2-AZ-1.1

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 die Referenten

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr

Termine

24.09.2016, Münster
08.10.2016, München
29.10.2016, Bremen
05.11.2016, Düsseldorf
12.11.2016, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Martin Gehrke

16-2-AZ-1.2



Verkaufen für Azubis – Keine Angst vor dem Telefonat

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

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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

Auszubildende

Termine

07.09.2016, Frankfurt
17.11.2016, Stuttgart
07.12.2016, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Birgitt Peters

16-2-AZ-1.3



NEU: 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

08.11.2016, Hannover

01.12.2016, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters

ZEITARBEIT HILFT

**Wir bringen Menschen
in Arbeit, sichern die
Stammarbeitsplätze in
den Einsatzbetrieben
und helfen bei der
Rückkehr in den Job.**



16-2-AZ-1.4



Neue Wege in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis

Dieses Training vermittelt Ihnen, wie Sie die geeigneten Bewerber für Ihr Unternehmen gewinnen. Moderne Wege der Personalbeschaffung gehören ebenso dazu wie ein kompetent geführtes Interview.

Durch praxisingerechte Rollenspiele werden Bewerber- und Einstellungsgespräche interaktiv geprobt und die Teilnehmer lernen, ihr Unternehmen als Arbeitgeber professionell zu präsentieren.

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

Inhalte

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

Zielgruppe

Auszubildende

Termine

20.09.2016, Münster

24.11.2016, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters

2



Einführungsseminare

Als Branche, die sich ständig wandelt und wächst, gibt es in der Zeitarbeit 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.

Lust auf Karriere?



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



16-2-ES-1.1

iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten

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

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. Durch leicht verständliche Texte und anschauliche Grafiken werden Ihnen die Grundlagen zu folgenden Themen vermittelt:

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

TAG 1

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

09:30 – 10:30 Uhr	Einführung in den Lehrgang
10:30 – 13:00 Uhr	Vertrieb
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagsimbiss
14:00 – 17:00 Uhr	Vertrieb
17:00 – 18:00 Uhr	Check-In
18:00 – 19:00 Uhr	gemeinsames Abendessen
19:00 – 21:00 Uhr	Demographischer Wandel, Rekrutierungsmöglichkeiten

TAG 2

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

08:30 – 13:00 Uhr	Bewerberauswahl und Fördermöglichkeiten
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagsimbiss
14:00 – 17:00 Uhr	Auftragsannahme, Einsatzvorbereitung
18:00 – 19:00 Uhr	gemeinsames Abendessen
19:00 – 20:30 Uhr	Mitarbeiterbindung

TAG 3

Der dritte Tag behandelt die rechtlichen Aspekte der Überlassung, vom Arbeitnehmerüberlassungsvertrag über Auswahlverschulden bis hin zu Überlassungsverboten.

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



TAG 4

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

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

TAG 5

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

08:30 – 12:00 Uhr Arbeitssicherheit
 12:00 – 13:00 Uhr Mittagessen
 13:00 – 15:00 Uhr Arbeitssicherheit

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

Kursnr. 16-2-ES-1.1

Zielgruppe

neue Personaldisponenten

Termine

15. – 19.08.2016, Ettlingen
 (Online-Prüfung am
 29.08.2016)

12. – 16.09.2016, Münster
 (Online-Prüfung am
 26.09.2016)

21. – 25.11.2016, Erfurt
 (Online-Prüfung am
 05.12.2016)

Dauer der Veranstaltung

siehe Seminarbeschreibung

Seminargebühren

Seminargebühren inkl.
 E-Learning, Übernachtung
 und Abendessen
 (Abendessen nur an Tagen
 mit anschließender Abend-
 veranstaltung)

Mitglieder:

1.890,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

2.360,00 € + MwSt.

Lehrgangsleitung

Kirstin Laukamp

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Martin Gehrke
 Clemens von Kleinsorgen
 Birgitt Peters
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Klaus-Dieter Scholz
 Ass. jur. Judith Schröder

16-2-ES-1.2

IGZ-Lehrgang: Integrations-Experten in Zeitarbeitsunternehmen

TAG 1

10:30 Uhr – 17:00 Uhr

Rechtsfragen – Beschäftigung von Flüchtlingen und anderen Mitarbeitern mit Migrationshintergrund in der Zeitarbeit.

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürger
- Beschäftigungsmöglichkeiten von Drittstaatsangehörigen
- Neuregelungen zur Beschäftigung von Asylbewerbern und Geduldeten
- Andere Drittstaatsangehörige
- Aufenthaltstitel
- Ankunftsnachweis (BüMA), Bescheinigung über eine Aufenthaltsgestattung, Duldungsbescheinigung
- Allgemeine Voraussetzungen für die Zustimmung zu einer Beschäftigung in der Zeitarbeit unter Berücksichtigung der Neuregelungen für Asylbewerber und Geduldete
- Welche Nebenbestimmungen berechtigen zur Beschäftigung von ausländischen Arbeitnehmern?
- Sanktionen im Falle einer illegalen Beschäftigung von ausländischen Arbeitnehmern
- Anerkennung ausländischer Abschlüsse

TAG 2

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Fördermaßnahmen und finanzielle Leistungen der aktiven Arbeitsförderung (BA - ESF Bundesprogramm)

- Vermittlungsbudget (VB)
- Eingliederungszuschuss (EGZ)
- Einstiegsqualifizierung (EQ)
- Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen

Eingliederung

- Förderung der beruflichen Weiterbildung (FbW)
- ESF-BAMF-Programm (berufsbezogene Deutschförderung)
- Vorstellung Arbeitsmarktprojekte zur Integration von Flüchtlingen

Netzwerkaufbau

Kommune, BA + Jobcenter, IHK, HWK, Bildungsträger, Wohlfahrtsverbände und Migrationsberatung für Erwachsene

Exkurs: Wer ist für welche Anforderungen zuständig?

Praktische Erkenntnisse aus dem Beratungs- u. Vermittlungsprozess

- Sensibilisierung und Hilfestellungen im Umgang mit Flüchtlingen
- Techniken der Kommunikation zwischen unterschiedlichen Kulturen

Kompetenzfeststellung und -entwicklung

- Berufsorientierung
- Kompetenzerfassung
- Potenzialanalyse und -bewertung

TAG 3

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Soziokulturelle und psychosoziale Aspekte – Sensibilisierung von Kontaktpersonen und Flüchtlingen

Interkulturelle Sensibilisierung

- Verstehen wie Kultur unser Denken und Handeln beeinflusst
- Unterschiede zwischen Kulturen kennenlernen
- Eigene kulturelle Prägung, Denkweisen und Annahmen über andere Kulturen reflektieren



Gesellschaftsverständnis und Rollenverständnis am Beispiel der arabischen Kultur

- Umgang mit einem unterschiedlichen Verständnis von Hierarchie und Verantwortung
- Unterschiede zwischen ausgewählten Religionen und Kulturen
- Umgang mit verschiedenen Arbeits- und Essgewohnheiten
- Einfluss der Religion auf den Arbeitsalltag

Fit für den deutschen Arbeitsmarkt ?

Herausforderung für Belegschaft und neue Mitarbeiter

- Sprache als Grundvoraussetzung für Bildung und die Integration in den Arbeitsmarkt
 - Führungsstile in deutschen Unternehmen versus arabischen Unternehmen
 - Arbeitsverständnis am Beispiel der arabischen Kultur
 - Kommunikationsverständnis am Beispiel der arabischen Kultur
- Willkommenskultur entwickeln/Situation in der eigenen Firma
- Arbeitsorganisation und Arbeitseinweisung
 - Konfliktmanagement - Konflikte verstehen und vermitteln
 - Kommunikation am Arbeitsplatz und Feedback-Kultur
 - Verhalten im Team und Beziehung zu den Arbeitskollegen

INFO

Kursnr. 16-2-ES-1.2

Zielgruppe

Disponenten, die Flüchtlinge einstellen

Termine

09. – 11.08.2016, Mainz
03. – 05.11.2016, Hamburg
17. – 19.01.2017, Münster

Dauer der Veranstaltung

3-tägig

Seminargebühren

Mitglieder:
1290,00 € + MwSt. inkl.
Abendessen und Übernachtung

Referenten

Clemens von Kleinsorgen
Ass. jur. Judith Schröder
Britta Sophie Weck M.A.

TÜV-Personenzertifizierung (Multiple Choice-Prüfung durch den TÜV Rheinland mit Zertifikat)

Die TÜV-Zertifizierung kostet 350,- Euro zusätzlich und wird zentral in Münster zu einem anderen Termin angeboten.

Sobald der Termin für die TÜV-Zertifizierung feststeht, werden alle Teilnehmer benachrichtigt.

16-2-ES-1.3

„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
- Auswahlverschulden
- Branchenzuschläge

2. Modul: Basics Tarifrecht

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

Inhalte:

- Arbeitsvertrag
- Eingruppierung
- Arbeitszeiten
- Entgelte und Zuschläge

TAG 2

3. Modul: Lohnabrechnung

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

Inhalte:

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

4. Modul: Preiskalkulation

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

Inhalte:

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



TAG 3

5. 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

6. Modul: Vom Werkvertrag zur Zeitarbeit

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

Inhalte:

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

INFO

Kursnr. 16-2-ES-1.2

Zielgruppe

Einsteiger in die Zeitarbeit

Termine

27. – 29.09.2016, Münster

25. – 27.10.2016, Köln

Dauer der Veranstaltung

3-tägig,

jeweils 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

580,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

680,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Ass. jur. Sebastian Reinert

Thorsten Rensing

Dr. Jenny Rohlmann

Ass. jur. Judith Schröder

Ass. jur. Christiane Uhlenbrock

16-2-ES-1.4



Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in die Zeitarbeit

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

08.11.2016, Erfurt
11.01.2017, Bremen

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
279,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
359,00 € + MwSt.
Azubis:
100,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

16-2-ES-1.5

(Zeit-)Arbeitsrecht für Einsteiger



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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

- 07.09.2016, Münster
- 09.11.2016, Düsseldorf
- 18.01.2017, München

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. Sebastian Reinert
- Ass. jur. Judith Schröder

3

»» 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.



16-2-VT-1.1

Telefonische Neukundenakquise – Gut geplant

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

Inhalte

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

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

Zielgruppe

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

Termine

05.10.2016, Hamburg
23.11.2016, Dortmund

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Klaus-Dieter Scholz

16-2-VT-1.2

Königdisziplin: Professionelle Telefonakquise



Die telefonische Kundenakquise ist eine der „Königdisziplinen“ 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

07.09.2016, Frankfurt
19.10.2016, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Nicole Truchseß

16-2-VT-1.3



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

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

Inhalte

- Wie erstelle ich eine Zielkundenliste?
- Welche verschiedenen Kontaktarten gibt es?
- Wie kann man den Kunden konsequent ansprechen, ohne zu aufdringlich zu erscheinen?
- Wie formuliert man schriftliche Kontakte am besten?
- Welche Vorteile hat diese Vorgehensweise im Hinblick auf das eigene Zeitmanagement?
- Wie erhöhe ich die 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

15.09.2016, Hannover
07.12.2016, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Peter Löw

16-2-VT-1.4

Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Workshop Vertriebsmarketing für Personaldienstleister



Zielgruppe „Kunden“

Zigtausend Unternehmen in Deutschland bieten Personaldienstleistungen an. Wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab? Welche Kunden möchten Sie genau ansprechen und wie kann das am besten gelingen? In unserem Workshop „Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Zielgruppe Kunden“ haben Sie die Gelegenheit, ein Marketingkonzept für Personaldienstleister kennenzulernen und gemeinsam mit den anderen Teilnehmern zu erarbeiten, wie man mit geeigneten Vertriebsmaßnahmen die Zielgruppe „Kunden“ anspricht. Sie nehmen jede Menge Tipps für Ihren Betriebsalltag mit!

Inhalte

- Was bedeutet Marketing für Zeitarbeitsunternehmen?
- Warum kommt Vertrieb nicht ohne Marketing aus?
- Was macht mein Wettbewerb?
- Welche Marketing-Kanäle gibt es in der Zeitarbeit?
- Ideen für kreative Maßnahmen zur Kundenansprache

Zielgruppe

Dieser Workshop wendet sich an Personaldisponenten, die neue Anregungen für ihren Kundenkontakt und Vertrieb suchen.

Termine

15.09.2016, Frankfurt
01.12.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Dr. Jenny Rohlmann
N.N.

16-2-VT-1.5

NEU: Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Workshop Vertriebsmarketing für Personaldienstleister



Zielgruppe „Bewerber“

Der Wettbewerb um gute Mitarbeiter wird immer härter. Wie positionieren Sie sich als Arbeitgeber so, dass Sie positiv auffallen und wie schaffen Sie es, erfolgreich Bewerber anzusprechen? In unserem Workshop „Zutaten für einen erfolgreichen Vertrieb – Zielgruppe Bewerber“ haben Sie die Gelegenheit, ein Marketingkonzept für Personaldienstleister kennenzulernen und gemeinsam mit den anderen Teilnehmern zu erarbeiten, wie man mit geeigneten Vertriebsmaßnahmen die Zielgruppe „Bewerber“ anspricht. Sie nehmen jede Menge Tipps für Ihren Betriebsalltag mit!

Inhalte

- Was bedeutet Marketing für Zeitarbeitsunternehmen?
- Warum kommt Vertrieb nicht ohne Marketing aus?
- Employer Branding für KMU
- Social Media und andere Vertriebskanäle in der Zeitarbeit
- Ideen für kreative Maßnahmen zur Bewerberansprache

Zielgruppe

Dieser Workshop wendet sich an Personaldisponenten, die neue Anregungen für ihre Eigenpositionierung und ihre Bewerberakquise suchen.

Termin

13.12.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referenten

Dr. Jenny Rohlmann

N.N.

16-2-VT-1.6

NEU: Preisverhandlungen – Königsdisziplin in Zeiten der AÜG-Reform



In diesem Seminar wird Ihre eigene Position für Verhandlungen gestärkt. Die AÜG-Reform führt voraussichtlich zu vielen Diskussionen und neuen Kalkulationsansätzen auf Seiten der Kunden. Außerdem werden zukünftig alle Branchen betroffen und nach 9 Monaten mit Preissteigerungen durch Equal Pay konfrontiert sein. Ihren Mitarbeitern werden zahlreiche Möglichkeiten aufgezeigt, höhere Preise am Markt durchzusetzen und gekonnt auf Preiseinwände zu reagieren. Sie erhalten praktische Salestools (Checklisten, Fragenkataloge, Leitfäden) für den Einsatz im Arbeitsalltag.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Preisverhandlungen
- Vorbereitung auf Verhandlungen – die richtige Kalkulation aufzeigen
- Auswirkungen der AÜG-Reform auf die Preisgestaltung
- Reaktionen auf Preiseinwände (Unterschied zwischen Einwand und Vorwand)
- Inhaltlicher Vergleich mit anderen Angeboten
- Sicher Argumentieren – Gründe für die Preiserhöhung richtig kommunizieren
- Richtig auf Preiseinwände reagieren
- An der richtigen Stelle „nein“ sagen – Preisgrenzen aufzeigen
- Abschlussvorbereitende Fragen
- Vermeiden von Preisverhandlungen in der Abschlussphase
- Zugeständnisse und Gegenleistungen verhandeln – Win-Win-Strategien
- Tipps im Umgang mit Einkäufern

Zielgruppe

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

Termin

30.08.2016, Köln

01.11.2016, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

429,00 € + MwSt.

Referenten

Markus Brandl

Peter Löw

Bitte beachten Sie, dass das Gesetzgebungsverfahren zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes noch nicht abgeschlossen ist. Die Seminarinhalte beziehen sich auf den aktuellen Gesetzentwurf (Stand: 01.06.2016), der sich im laufenden Gesetzgebungsverfahren noch ändern kann. Auch die zukünftige Entwicklung in der Tariflandschaft kann noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay führen.



16-2-VT-1.7

Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform

Welche Änderungen bringt die geplante AÜG-Reform und wie kann ich diese vertrieblich umsetzen?

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

Bitte beachten Sie, dass das Gesetzgebungsverfahren zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes noch nicht abgeschlossen ist. Die Seminarinhalte beziehen sich auf den aktuellen Gesetzentwurf (Stand: 01.06.2016), der sich im laufenden Gesetzgebungsverfahren noch ändern kann. Auch die zukünftige Entwicklung in der Tariflandschaft kann noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay führen.

Zielgruppe

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

Termine

07.12.2016, Bonn

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

16-2-VT-1.8

NEU: Vertrieb trifft Recht – Onsite Management & Master-Vendor-Modelle



Die AÜ-Modelle, Onsite Management (OSM) und Master-Vendor-Modelle (MV), werden in der Praxis von Kunden immer öfter nachgefragt. Sie bilden eine gute Möglichkeit für Personaldienstleister, ihr Portfolio zu erweitern und neue Aufträge zu generieren.

Welche rechtlichen und vertraglichen Grundlagen benötigen Sie für diese besonderen Formen der AÜ und wie können Sie diese vertrieblich umsetzen?

Die Seminarteilnehmer erfahren, welche rechtlichen und vertraglichen Konstruktionen hinter dieser Spezialform der Arbeitnehmerüberlassung notwendig sind und wie 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
 - Praxistips

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.

Termine

31.08.2016, Hamburg
22.11.2016, Nürnberg

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

16-2-VT-1.9



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

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

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

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

Inhalte

- Entscheider besser verstehen
 - Mit welchen Zielen gehen Entscheider in das Gespräch?
- Verhaltensstile
 - Warum müssen wir auf jeden Entscheider anders eingehen?
- Die Tricks der Einkäufer
 - Die Aufgabenverteilung im Einkauf
- Preisverhandlung
 - Verhandeln bedeutet beeinflussen
- Gesprächsnachbereitung
 - Wie bleiben wir dem Entscheider im Gedächtnis?

Zielgruppe

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

Termin

12.10.2016, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters

16-2-VT-1.10

Personalvermittlung erfolgreich verkaufen – Telefonvertrieb



Immer mehr Unternehmen der Zeitarbeitsbranche entscheiden sich dafür, dem Thema Personalvermittlung einen höheren Stellenwert zu geben. Dieses Seminar beschäftigt sich weniger 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.

Termine

24.11.2016, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß

16-2-VT-1.11



NEU: Verkauf! Dich! Besser! – Strategisch kommunizieren: Ihre Botschaft und sich selbst bestmöglich platzieren

Verkauf begleitet uns nicht nur im direkten Kundengespräch, sondern auch in vielen Situationen des täglichen Lebens. Die Mechanismen sind durchaus vergleichbar. Verkauf hat mit Ihrer Einstellung und Ihrer Haltung zu tun.

Verstehen, wie Kommunikation wirkt, ist Schwerpunkt der Veranstaltung. Die Zusammenhänge zwischen Haltung und Verhalten werden thematisiert.

- 8 Regeln, um SICH und Ihre Dienstleistung erfolgreich zu verkaufen
- Können Sie einen Kunden mit wenigen Worten für sich begeistern?
- Wie gehen Sie mit Widerständen im Verkaufsgespräch um?
- Beherrschen Sie die Kunst des inhaltsfreien Argumentierens?
- Wie ist Ihr Kommunikationsverhalten in „Alltagssituationen“?

Sie arbeiten daran, sich selbst und Ihre Botschaft bestmöglich zu platzieren.

Methoden: Theorieimpulse, praktische Übungen, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten, Plenum, Feedback der Dozentin

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb und Vertriebsmitarbeiter.

Termin

01.12.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katharina Bitter

4



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.

16-2-PM-1.1

Bewerberauswahl – Erfolgreich und nachhaltig



Je umfassender sich der Arbeitskräftemangel auswirkt, umso nötiger sind neue Zielgruppen und ungewöhnliche Auswahlmethoden, umso wichtiger wird betriebliche Probearbeit (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 Zielgruppen 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

01.11.2016, Erfurt
30.11.2016, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Dr. Klaus Enders

16-2-PM-1.2

Stattgeben! Wie Sie erfolgreich Anträge bei der Bundesagentur für Arbeit (BA) stellen



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 hat bewilligt zu werden und 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.

Termin

11.10.2016, Münster
12.01.2017, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Clemens von Kleinsorgen

16-2-PM-1.3

Der Personalprofi – Guter Umgang mit Bewerbern und Mitarbeitern



Der Wandel vom Arbeitgebermarkt hin zum Arbeitnehmermarkt hat schon längst stattgefunden. Was heißt das in der Kommunikation mit den Bewerbern und Mitarbeitern?

Sind Recruiter oder Disponenten mit Recruitingaufgaben nicht inzwischen auch Vertriebsmitarbeiter, die Bewerber begeistern müssen und das eigene Unternehmen als guten Arbeitgeber verkaufen sollten?

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

20.09.2016, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referentin

Katharina Bitter

16-2-PM-1.4

Bewerberbindungsmanagement – Strategische Planung der Rekrutierung



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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termin

28.09.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Andreas Schöning

16-2-PM-1.5



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 „Vorgängergenerationen“ sie hatten. Höchste Zeit also, im Recruiting umzudenken und den Fach- und Führungskräften der Zukunft neu zu begegnen. Das Social Web bietet dabei die besten Chancen und Möglichkeiten, mit Kandidaten und Bewerbern ins Gespräch zu kommen. Sie erhalten im Seminar einen Überblick über die Möglichkeiten, Fachkräfte der Generation Y gezielt anzusprechen und für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

13.10.2016, Nürnberg
20.10.2016, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Andreas Schöning

16-2-PM-1.6

NEU: Modernes Recruiting im Zeichen der demografischen Veränderung



Die demografische Veränderung und der Fachkräftemangel sind in aller Munde und prägen derzeit die Personaldienstleistungsbranche maßgeblich. Somit verändern sich die Herausforderungen an erfolgreiches Recruiting signifikant. Das Ziel dieses Seminars ist, es zusätzliche Rekrutierungsmöglichkeiten und innovative Wege für die nachhaltige Gewinnung von neuen Mitarbeitern zu erarbeiten und kennenzulernen. Ferner werden Bewerbungsgespräche in der Praxissimulation trainiert, so dass Sie in Zukunft die richtigen Talente einstellen.

Inhalte

In diesem Training lernen Sie, wie Sie

- Top-Branchen und Top-Qualifikationen analysieren und sich auf die Schnittmenge fokussieren
- mit den Herausforderungen der demografischen Entwicklung sicher umgehen
- moderne Rekrutierungswege eröffnen und für sich nutzen
- mit nachhaltigen „Attraktivitäts-CI's“ die Quote der Einstellungen signifikant erhöhen
- „Das perfekte Bewerbungsgespräch“ führen
- das moderne Recruiting als proaktiven Vertriebsweg für sich eröffnen
- die Tools der aktiven Platzierung und der Referenzakquise entwickeln und sicher in Ihrer täglichen Praxis einsetzen

Zielgruppe

Alle Beschäftigten der Personaldienstleistung und Personalvermittlung, die sich den Herausforderungen eines modernen Recruitings stellen

Termine

19.11.2016, München

03.12.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Detlef Hühnert

16-2-PM-1.7

Erfolgsfaktor Personalmarketing – Clevere Rekrutierung und Mitarbeiterbindung



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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

21.09.2016, Berlin

04.11.2016, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Prof. Dr.

Markus-Oliver Schwaab

16-2-PM-1.8

Professionelles Bewerbermanagement



Eine der anspruchsvollsten Aufgaben des Personalmanagements ist es, die Eignung und das Potenzial von Bewerbern richtig einzuschätzen. Diese Herausforderung wird immer größer, da es immer mehr Beratungsratgeber gibt, wie man sich als Bewerber verhalten soll. Gleichzeitig nimmt der Wettbewerb um gute Arbeitskräfte weiter zu.

Vor diesem Hintergrund gewinnen professionelle Personalauswahlverfahren an Bedeutung. Sie ermöglichen nicht nur eine zuverlässige Einschätzung der Kandidaten, sondern tragen auch dazu bei, die Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern. Neben einer schnellen, systematischen Vorauswahl, die konsequent die relevanten Anforderungen der zu besetzenden Stelle berücksichtigt, kommt es auf gut vorbereitete strukturierte Interviews an.

Das Seminar zeigt auf, worauf es beim Bewerbermanagement und in den Auswahlgesprächen ankommt. Konkrete Praxistipps helfen den Teilnehmern, in Zukunft die richtigen Talente noch zuverlässiger zu ermitteln und für den neuen Arbeitgeber zu begeistern.

Inhalte

- Herausforderungen des Wettbewerbs um gute Mitarbeiter
- Bedeutung eines professionellen Bewerbermanagements
- Jede Stunde zählt: Der optimale Bewerbungsprozess
- Von der Stellenanforderung zur systematischen Vorauswahl
- Erfolgsrezepte für Auswahlgespräche: präzise Vorbereitung & mehr
- Merkmale strukturierter Auswahlinterviews
- Strukturierte Interviews: das Minimum
- Strukturierte Interviews: das Optimum
- Struktur heißt nicht Verhör: Praxistipps zum Führen strukturierter Interviews
- Übungen zum strukturierten Führen von Auswahlgesprächen
- Der gelungene Gesprächsabschluss
- Der unterschriebene Arbeitsvertrag ist nur die halbe Miete

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Personalverantwortliche, die für die Rekrutierung von Mitarbeitern verantwortlich sind.

Termine

22.09.2016, Berlin

11.11.2016, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Prof. Dr.

Markus-Oliver Schwaab



16-2-PE-1.9

NEU: Gute Mitarbeiter an Ihr Unternehmen binden

Gute Mitarbeiter zu finden, egal auf welcher Ebene und in welcher Aufgabe, ist schon schwierig genug. Diese zu halten ist noch viel schwieriger. Denn im Alltag müssen wir uns nun als Inhaber oder Geschäftsführer, also als Person, und als Unternehmen beweisen. Der heutige Mitarbeiter ist wählerischer geworden. Er kann es wegen eines großen Angebots an Stellen. Er tut es, weil sein gutes Engagement von wichtigen Rahmenbedingungen, und Geld ist dabei nur ein kleiner Aspekt, abhängt. Diese näher zu betrachten gilt es in diesem Seminar. Und es sollen erste Schritte entwickelt werden diese im Unternehmen zu verändern bzw. einzuführen. Machen Sie diesen Schritt, es wird sich für sie lohnen.

Inhalte

- Was ist dem Mitarbeiter heute und in der Zukunft wichtig bei seinem Arbeitsplatz?
- Wie können Sie die Stimmung in Ihrem Unternehmen messen?
- Welche Rahmenbedingungen brauchen die verschiedenen Persönlichkeiten?
- Was Verantwortung, Anerkennung und Herausforderungen für Menschen bedeutet?
- Wie kann Ihnen das systemische Dreieck helfen, einen Blick für Ihr Unternehmen und die notwendigen Anpassungen zu erlangen?
- Wie sieht die Zukunft Ihres Unternehmens mit motivierten und engagierten Mitarbeitern aus?

Methodik

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, Einbringen der Erfahrungen und Fallbeispiele von Teilnehmern und Trainer.

Zielgruppe

Ausschließlich Inhaber und Geschäftsführer

Termine

18.10.2016, Hannover

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Volker Helweg

5



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.



16-2-MF-1.1

Führung von externen Mitarbeitern

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

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

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

Inhalte

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

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

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termin

01.12.2016, Bremen

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw

16-2-MF-1.2

Der Disponent – Vorgesetzter und Vertrauensperson für externe Mitarbeiter



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

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

Inhalte

- Mitarbeiterbindung, welche Möglichkeiten hat der Disponent?
- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Wie funktioniert Motivation und wo sind Grenzen?
- Wie signalisiere ich meinen Mitarbeitern meine Wertschätzung?
- Den Mitarbeiter erreichen, Gespräche auf Augenhöhe
- Unterschiedliche Menschen wollen unterschiedlich geführt werden, was bedeutet dies für das tägliche Gespräch?
- Situationsbezogene Gespräche, Mitarbeiter beruhigen, Aggressivität aus dem Gespräch nehmen, Konsens finden
- Allein durch das gute Mitarbeitergespräch sinkt im Einzelfall die Krankenquote
- Was bedeutet Coaching für den Disponenten?
- Auf welche Punkte der Kundenorientierung sollen die Mitarbeiter achten?
- Entwickeln einer Checkliste von Kundenorientierungsmaßnahmen, die der Disponent mit den Mitarbeitern besprechen kann

Zielgruppe

Personaldisponenten und Niederlassungsleiter

Termin

26.10.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

16-2-MF-1.3



NEU: Wertschätzung - eine Wortblase als zentrale Führungsaufgabe?

Kaum ein Begriff ist so überstrapaziert wie „Wertschätzung“. Beim Hinterfragen des Wortes, was bedeutet denn Wertschätzung konkret in Handlung, 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 „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

27.01.2016, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Katharina Bitter

16-2-MF-1.4

Führungstraining – 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

15. – 16.11.2016, 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:

659,00 € + MwSt.

Referent

Peter Löw



16-2-MF-1.5

NEU: Führung in Zeiten der Veränderung

Verändern sich Rahmenbedingungen in einem Markt, droht Gefahr durch Frust und Demotivation auf Seiten der Mitarbeiter. Die Führungskräfte sind gefordert – mehr denn je!

Die AÜG-Reform bringt erneut gravierende Veränderungen mit sich. Mitarbeiter werden erneut – ähnlich wie zur Einführung der Branchenzuschläge – gefordert und müssen teilweise Höchstleistungen erbringen und an einem Strang ziehen. Hier sind die Führungskräfte der Organisation in besonderem Maße gefordert, denn sie sind es die durch ihr Führungsverhalten die emotionale Mitarbeiterbindung maßgeblich beeinflussen.

Inhalte

- Die Frage nach dem Warum? Sinngebung in der Führungsarbeit
- Inspiration und Ideenfindung
- Wie wird man zu einem „we care“-Leader?
- Die eigene Vorbildrolle und deren Bedeutung
- „Bewusstheit“ in der Führungsrolle – werden Sie sich Ihrer Wirkung bewusst
- „Achtsamkeit“ in der Führungsarbeit – wie gut kennen Sie Ihre Mitarbeiter, deren Fähigkeiten und Eigenschaften?
- Will or Skill – was wenn es mal schlechter läuft?
- „Klarheit“ in der Führung – Erwartungen von beiden Seiten auf den Punkt bringen!
- „Empowerment“ – wie Sie das Beste aus Ihren Mitarbeitern heraus holen können

Zielgruppe

Seminar für erfahrene Führungskräfte, Inhaber, Geschäftsführer und überregional Verantwortliche.

Termin

31.08. – 01.09.2016, Fulda
10. – 11.01.2017, Mannheim

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:

659,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl

Bitte beachten Sie, dass das Gesetzgebungsverfahren zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes noch nicht abgeschlossen ist. Die Seminarinhalte beziehen sich auf den aktuellen Gesetzentwurf (Stand: 01.06.2016), der sich im laufenden Gesetzgebungsverfahren noch ändern kann. Auch die zukünftige Entwicklung in der Tariflandschaft kann noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay führen.

16-2-MF-1.6



NEU: Professionelle Führungskommunikation

Produktive Zusammenarbeit erfordert Führungskompetenz! Stärken Sie in diesem Training Sensibilität für wertschätzende und motivierende Mitarbeitergespräche, und verinnerlichen Sie den Umgang mit modernen Formen des Feedbacks und der Delegation. Erkennen Sie, nach welchen Werten Sie führen und welche Motive und Werte Ihren Mitarbeitern und Kollegen wichtig sind. Autoritär oder kooperativ? Entwickeln Sie Ihren eigenen Führungsstil und Ihr Führungsverständnis. Meistern Sie mühelos den Spagat zwischen fordern und fördern.

Inhalte

In diesem Training lernen Sie, wie Sie

- eine wertschätzende Führungskommunikation entwickeln
- konsequent und klar Ihr Anliegen als Führungskraft vertreten
- erfahren, nach welchen Werten und Motiven Ihre Mitarbeiter und Kollegen streben
- entspannt und vertrauensvoll delegieren und loslassen können
- verschiedene Feedbackformen hervorragend zur Personalentwicklung nutzen können
- durch den Einsatz von exzellenten Fragen führen können
- Ihre Führungsrolle und Identität entwickeln werden

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, die seit Kurzem mit Führungsaufgaben beauftragt sind oder speziell zum Thema Führung ein Fresh-up benötigen, Projekt-, Team-, Abteilungs- und Bereichsleiter.

Termine

30.09 – 01.10.2016, Nürnberg
11. – 12.11.2016, Würzburg

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:
659,00 € + MwSt.

Referent

Detlef Hühnert



Das iGZ-Bildungsangebot ist zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2008
Zertifikatsnummer: 0009-0045-9001:08

www.apv-zert.de

6



Personalentwicklung

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



16-2-PE-1.1

Zeit- und Selbstmanagement für Führungskräfte

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

19.09.2016, München
30.11.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Volker Helweg

16-2-PE-1.2

NEU: Wenn es knallt, ist es oft zu spät – Konflikte erkennen, professionell und nachhaltig lösen



Konflikte sind normal, der Umgang damit meist nicht.

Missverständnisse, Vorurteile, Antipathie, Führungsverhalten, Uneinsichtigkeit, fehlende Organisation, unterschiedliche Menschentypen, das sind nur einige Dinge, die zu Konflikten in Ihrem Unternehmen führen können. Im Prinzip sind Konflikte normal und sogar sehr nützlich. Doch was ist, wenn wir sie nicht erkennen, sie laufen lassen oder wir keinen Weg finden sie zu lösen? Die Stimmung ist schlecht, die Krankenquote steigt, die Motivation ist hin, die Arbeit wird schlechter, es gibt Kündigungen, Kunden springen ab. Kurz um, es kostet Sie viel Geld und noch mehr Kraft das zu bewältigen. Wollen Sie das? Gut, eine klare Entscheidung Ihrerseits. Oder möchten Sie mehr zu den Hintergründen, Wege zur Klärung und zur Vorbeugung erarbeiten? Sie sind aktiv gefordert!

Inhalte

- Was sind Konflikte und wie erkenne ich sie möglichst frühzeitig?
- Konflikte und ihre wirtschaftlichen und zwischenmenschlichen Folgen
- Wie kann ich gezielt den Konflikthintergrund und das Konfliktumfeld analysieren? (systemische Betrachtung)
- Die verschiedenen Persönlichkeiten und ihr Verhalten im Konflikt
- Strategien und Methoden, Konflikte zu sichtbar machen und lösungsorientiert zu bearbeiten
- Prävention ist immer besser als Konfliktlösung – wie kann ich vorbeugen?

Methodik

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, Einbringen der Erfahrungen und Fallbeispiele von Teilnehmern und Trainer.

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführung und Führungskräfte aller Ebenen.

Termine

06.12.2016, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Volker Helweg

16-2-PE-1.3



NEU: Wenn es zuviel wird im (Geschäfts-)Alltag – Stress, schwierige Situationen, Belastung etc.

Kennen Sie das auch in Ihrem Leben? Zeitlich sehr eingespannt, körperlich sehr angespannt, hoher Druck und keine Zeit für sich selbst? Wenn Sie mit „Ja“ antworten, dann lesen Sie weiter oder melden sich gleich an. Denn wer so längere Zeit weiter macht, der geht hohe persönliche und gesundheitliche Risiken ein. Wollen Sie das? Oder wollen Sie lieber mal hingucken, was Sie so belastet und stresst und wie Sie vor den großen „Einschlägen des Lebens“ etwas ändern können. Oft sind es kleine Dinge mit der nötigen Regelmäßigkeit und es hilft. Sie ändern die Welt und die Menschen nicht, nur für sich selber können Sie was bewegen. Sind Sie dabei?

Inhalte

- Welche Belastungen habe ich und woher kommen Sie (Blick in das systemische Dreieck)?
- Was machen diese Belastungen/Stress mit mir?
- Was haben die Belastungen und Wirkungen mit meiner Persönlichkeit zu tun (hier wird unterstützend ein Persönlichkeitsmodell eingesetzt – den dazugehörigen Test machen Sie im Vorfeld des Seminars)?
- Was Achtsamkeit und sich abgrenzen mit Stress und Belastungen zu tun hat?
- Wie gut kann ich „Nein“ sagen und wie kann ich es lernen?
- Welche Strategien können mir persönlich helfen, besser mit meinen Belastungen umzugehen?
- Wie kann ich durch eine neue Aufmerksamkeit erfolgreich in der Zukunft meine Arbeit machen?
- Weitere Themen werden sich aus der Seminararbeit ergeben können.

Methodik

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, verschiedene Körper- und Atemübungen, Einbringen der Erfahrungen und Fallbeispiele von Teilnehmern und Trainer.

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter

Termine

29. – 30.09.2016, Bonn

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

598,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659,00 € + MwSt.

Referent

Volker Helweg

16-2-PE-1.4

Rhetorik – Sicherheitstraining „Wirkung hat, wer vorbereitet ist“



Sie müssen regelmäßig präsentieren – bei Ihren Kunden und auch in anderen Situationen in der Öffentlichkeit, z.B. vor der Presse, in Arbeitskreisen oder Vereinen. Sie sollen hin und wieder oder regelmäßig kurze Vorträge halten und wollen sich hierbei sicherer fühlen und mehr Wirkung erzielen - dann sind Sie in diesem Intensiv-Workshop goldrichtig.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance, deshalb legen wir an diesem Tag nicht nur Wert auf das gesprochene Wort, sondern gehen ganzheitlich auch auf das Erscheinungsbild, die Gestik und Mimik ein.

Probieren und üben Sie in diesem intensiven Workshop Ihre erfolgreiche Präsentation und die Gestaltung und Durchführung einer kurzen Rede. Aus der Erfahrung von vielen durchgeführten Rhetorik-Workshops wissen wir, dass Sie nach diesem Tag deutlich selbstsicherer und gestärkter in Ihre nächste Präsentation/Rede gehen.

Inhalte

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

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an leitende Mitarbeiter.

Termin

17.01.2016, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz

DER
iGZ HILFT
SEINEN MITGLIEDERN

Ich habe als
Mitglied im iGZ
alle wichtigen
Brancheninfos
im Blick.





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.

16-2-QZ-1.1



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

Die Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 ist überarbeitet worden und in Kraft getreten. Für zertifizierte Unternehmen ergeben sich nach der Umstellung künftig zahlreiche Änderungen.

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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

09.09.2016, Münster
25.11.2016, Fulda

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referentin

Christiane Volpers



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.



16-2-UF-1.1

Unternehmer-Update – Führen mit Kennzahlen

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

Inhalte

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

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

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Geschäftsführer, Controller und Inhaber.

Termin

15.11.2016, Bremen

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

Referent

Thorsten Rensing

16-2-UF-1.2

Visions- und Strategiefindung für Führungskräfte – Durch praxisbewährte Methoden die Notwendigkeit zum Wandel frühzeitig erkennen!



Um in einem instabilen und komplexen Umfeld erfolgreich zu sein, brauchen Unternehmen, die ihre Zukunft gestalten wollen, „Kolumbusstrategien“, also Visionen, die sie auch in unbekanntem Gewässern realisieren können. „Kolumbusstrategien“ haben zwei komplementäre Eigenschaften: Hartnäckigkeit und den Willen, sich laufend an sich verändernde Rahmenbedingungen anzupassen.

Die Digitalisierung wird neben der Veränderung von Prozessen, Geschäftsmodellen und technischen Möglichkeiten auch Auswirkungen auf den Menschen und die (Arbeits-)Organisation haben. Der Kulturwandel muss sich dabei nicht nur in den Köpfen der Mitarbeiter, sondern gesamtgesellschaftlich vollziehen. Dadurch ergeben sich neue Herausforderungen, aber auch Chancen.

Fragestellungen aus Unternehmenssicht lauten häufig:

- Wie kann ich mein Geschäft für die Zukunft erfolgreicher gestalten?
- Wie wäge ich Chancen und Risiken ab (SWOT-Analyse)?
- Wie kann die Personaldienstleistung der Zukunft aussehen (Kundenanforderungen/Personal 4.0)?
- Hat die klassische Personaldienstleistung noch ausreichend Potenzial?
- Welche Voraussetzungen muss die Personaldienstleistung für eine Steigerung des Deckungsbeitrags erfüllen?
- Wie kann das System LVMS bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie auf allen Hierarchiestufen behilflich sein?

In diesem Workshop werden Sie praxisbewährte Methoden für Ihr Unternehmen kennenlernen, die Sie für Ihre Anforderungen zukünftig einsetzen können. Sie lernen, wie Sie Ihre Stärken und Schwächen erkennen, um diese in Chancen umzuwandeln.

Zielgruppe

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

Termin

13.09.2016, Köln
08.11.2016, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Alexander Zarle

iGZ-Seminarprogramm

2. Halbjahr 2016



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



9



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.

16-2-AR-1.1

Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis



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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

31.08.2016, Düsseldorf
26.10.2016, Hannover
01.12.2016, Stuttgart
26.01.2017, 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. Marcel René Konjer
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder

16-2-AR-1.2

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps



Mit dem Tarifabschluss im November 2013 wurde das Referenzprinzip für die Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall in den Tarifvertrag aufgenommen. Maßgeblich ist nunmehr das, was der Mitarbeiter in den letzten drei abgerechneten Monaten verdient und wie viele Stunden er gearbeitet hat. Was sich so einfach anhört, ist in der Praxis nicht immer einfach umzusetzen. Dennoch sollte jedes Zeitarbeitsunternehmen auf die Fragen des Mitarbeiters, wie sich genau ein Tagessatz zusammensetzt und welche Stunden denn nun tatsächlich für die Berechnung des Zeitwertes maßgeblich sind, Antworten geben können. Um Sie in diese Lage zu versetzen, wird in dem Seminar anhand von Praxisfällen und vielen Beispielrechnungen der Einstieg in die Berechnung der Entgeltfortzahlung geschaffen.

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

21.09.2016, Mainz
08.12.2016, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

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

16-2-AR-1.3

Branchenzuschläge – Praxistipps



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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

Dieses Seminar 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

08.09.2016, Münster
30.11.2016, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 13:00 Uhr
(Münster)
14:00 Uhr – 17:00 Uhr
(Stuttgart)

Seminargebühren

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

Referenten

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

16-1-AR-1.4

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

22.09.2016, Mainz
07.12.2016, 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

16-1-AR-1.5

Neuerungen in Zeitarbeit und Recht



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

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

Inhalte

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

Bitte beachten Sie, dass das Gesetzgebungsverfahren zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes noch nicht abgeschlossen ist. Die Seminarinhalte beziehen sich auf den aktuellen Gesetzentwurf (Stand: 01.06.2016), der sich im laufenden Gesetzgebungsverfahren noch ändern kann. Auch die zukünftige Entwicklung in der Tariflandschaft kann noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay führen.

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

- 24.08.2016, Hamburg
- 27.09.2016, Köln
- 11.10.2016, München
- 02.11.2016, Stuttgart
- 14.12.2016, Fulda
- 19.01.2016, Münster

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. Sebastian Reinert

Ass. jur. Judith Schröder

16-2-AR-1.6

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 im 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
- Übernachtungskosten
- Minijobs
- Kurzfristige Beschäftigung
- Abrufarbeit

Zielgruppe

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

Termine

27.10.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

Referent

Ass. jur. Stefan Sudmann

16-2-AR-1.7

Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Auslandsentsendung



Zum einen geht es um die Einstellung ausländischer Arbeitnehmer. Diese wirft in der Praxis eine Reihe von Fragen auf, denn für Ausländer bestehen beim Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt und insbesondere in der Zeitarbeit Sonderregelungen. Neben den bereits bestehenden Beschäftigungsmöglichkeiten werden im Rahmen des Seminars die Neuerungen beim Arbeitsmarktzugang für Asylbewerber und Geduldete besprochen. Besonderheiten können sich weiter auch beim Abschluss und der Gestaltung des Arbeitsvertrages ergeben: Muss der Arbeitsvertrag in der Muttersprache abgeschlossen werden? Kann eine Kündigung in deutscher Sprache erfolgen? Kann das Arbeitsverhältnis beendet werden, wenn die Arbeitserlaubnis ausläuft? Auch steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fragen können sich ergeben.

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

Inhalte

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürgern und Drittstaatsangehörigen in der Zeitarbeit
- Neuregelungen zur Beschäftigung von Asylbewerbern und Geduldeten
- Aufenthaltstitel, Duldung und Aufenthaltsgestattung
- Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse
- Arbeitsrechtliche Besonderheiten
- Sanktionen im Falle von Rechtsverstößen
- Grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung / Huckepackverfahren
- Gewerberechtliche Voraussetzungen im Ausland
- Arbeitsrecht bei Auslandseinsätzen
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte

Zielgruppe

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

Termine

01.09.2016, Düsseldorf
30.11.2016, Frankfurt
31.01.2017, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Ass. jur. Judith Schröder
Ass. jur. Stefan Sudmann

16-2-AR-1.8

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 Firmeninhabern und Mitarbeitern erhebliche Unsicherheit über die Befugnisse von Prüfbehörden und die Pflichten zur Mitarbeit bei Prüfungen.

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

25.08.2016, Hamburg
03.11.2016, Stuttgart
12.01.2016, Düsseldorf

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. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder

16-2-AR-1.9



Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden

Um Ihnen das nötige Rüstzeug an die Hand zu geben und auf Fallstricke bei der Anwendung aufmerksam zu machen, bietet Ihnen dieses Seminar einen Überblick über die rechtssichere Umsetzung der verschiedenen Personaldienstleistungen: Die Flexibilitätsanforderungen sowohl auf der Kunden- als auch auf der Mitarbeiterseite werden sich verändern und damit andere Personaldienstleistungen an Bedeutung gewinnen.

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

Welche gesetzlichen Voraussetzungen gibt es? Was muss ich bei der praktischen Umsetzung beachten? Welche rechtlichen Fallstricke gibt es? Welche politischen und rechtlichen Änderungen sind zu erwarten? Natürlich hören Sie eine erste Einschätzung des Gesetzesentwurfs zur Zeitarbeit und zu Werkverträgen!

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

15.09.2016, Köln
03.11.2016, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:30 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

RA Dr. Adrian Hurst

10



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!

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



16-2-EL-1.1

Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis – Basics für Einsteiger (E-Learning mit anschließendem Webinar)

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

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

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

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

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

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



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

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

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

Sonderkonditionen für Lehrer & Auszubildende:
50,00 € je Teilnehmer.

Mit anschließender Teilnahme am Webinar

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

INFO

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 E-Learning:

Einstieg jederzeit möglich

Termine für Webinar:

auf Anfrage

Dauer der Veranstaltung

Freischaltung des E-Learnings für einen Zeitraum von 6 Wochen

Seminargebühren E-Learning

Mitglieder:

1- 4 TN je TN 175,00 €
5-10 TN je TN 150,00 €
11-25 TN je TN 120,00 €
26-50 TN je TN 85,00 €
Ab 51 TN je TN 50,00 €
(Alle Preise zzgl. MwSt.)

Nichtmitglieder:

1- 4 TN je TN 225,00 €
5-10 TN je TN 200,00 €
11-25 TN je TN 170,00 €
26-50 TN je TN 135,00 €
Ab 51 TN je TN 100,00 €
(Alle Preise zzgl. MwSt.)

Referent

Ass. jur. Stefan Sudmann

16-2-EL-1.2

Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps



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

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des 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 Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnabrechnung und der Berechnung der Entgeltfortzahlung beschäftigen.

Termine

16.11.2016

10.01.2017

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Ass. jur. Marcel René Konjer

Ass. jur. Judith Schröder

16-2-EL-1.3

Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps



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

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des 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 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

15.11.2016

24.01.2017

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

16-2-EL-1.4



Webinar: Reisekosten

Das Präsenzseminar zum Thema „Reisekosten“ bieten wir unseren Mitgliedern nun auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zur Behandlung der Reisekosten in der Zeitarbeit. Die Präsentation wird „live“ begleitet von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des 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

13.12.2016

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt.

Referent

Ass. jur. Stefan Sudmann



16-2-EL-1.5

Webinar: Minijobs

Das Präsenzseminar zum Thema „Minijobs“ bieten wir unseren Mitgliedern nun 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“ begleitet von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

Sie benötigen für die Teilnahme einen Computer (mit Lautsprecher oder Kopfhörer) mit Breitbandverbindung (DSL oder UMTS). Den Ton hören Sie über VoIP (d.h. ohne Skype, aber über Computer). Sie müssen sich während des 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

14.12.2016

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt

Referent

Ass. jur. Stefan Sudmann

11



Specials

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

16-2-SP-1.1

Fachkunde Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich



Das Interesse, sich auf dem medizinischen / pflegerischen Markt zu positionieren, wächst in den letzten Jahren kontinuierlich. Doch dieser Bereich unterscheidet sich von anderen Bereichen in der Zeitarbeit. Dieses Seminar dient dazu, einen grundlegenden Überblick 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 450€- 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.

Orte

15.09.2016, Hamburg
24.10.2016, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Thomas Schlegtendal
Miriam Meinhardt

16-2-SP-1.2

Grundlagen zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement und deren Umsetzung



Durch die immer schneller werdende Veränderung der Arbeitswelt und die dadurch steigenden Anforderungen an Mitarbeiter (m/w) ist die Gesundheitsförderung in Unternehmen in den letzten Jahren immer wichtiger geworden.

Dieses Seminar soll einen Überblick über Grundlagen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements geben, sowie Ansätze aufzeigen, dieses im Unternehmen zu implementieren.

Inhalte

- Was ist Gesundheit?
- Gesundheitsfördernde vs. gesundheitsbelastende Merkmale seitens der Organisation, Person und des Verhaltens
- Übersicht von Maßnahmen im betrieblichen Gesundheitsmanagement
- Betriebliche Gesundheitsförderung als Führungsaufgabe
- Erhebungs- und Analysemethoden sowie Analyseinstrumente
- Die wichtigsten Punkte zum Projektmanagement und zur Qualitätssicherung im betrieblichen Gesundheitsmanagement
- Finanzielle Anreize für Firmen und Mitarbeiter

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Führungskräfte.

Termin

07.11.2016, Düsseldorf

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referenten

Thomas Schlegtendal
Miriam Meinhardt

16-2-SP-1.3

NEU: 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 von eigenen Erfahrungen 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.

Theoretischer Teil

Antrag auf Anerkennung der Berufsbezeichnung bei Bezirksregierung und Bundesärztekammer

Exkurs

- Unterschied EU/Nicht-EU

Praktischer Teil

- Recruiting/ Bewerberauswahl/ 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

12.10.2016, Münster
29.11.2016, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

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

Referent

Jan Hartmann

16-2-SP-1.4

Coaching by horses – Führungs- und Kommunikationstraining mit Pferden

Erleben Sie ein beeindruckendes Führungskräfte-Training wie Sie es noch nie erlebt haben!

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

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

Warum mit dem Pferd als Coach?

Pferde sind in ihrer Rückmeldung immer absolut ehrlich, sie beschönigen nichts und sind unbestechlich - insbesondere im Feedback gegenüber dem Menschen. Pferde sind in Ihrem Feedback nicht gesteuert von Status, Position, Äußerlichkeiten oder gesprochenem Wort. Somit ist für das Pferd ausschließlich Ihr Verhalten maßgeblich für seine gezeigte Rückmeldung. Es reagiert unmittelbar und unverblümt auf unser Ich und unsere Willensstärke.

Neurowissenschaftlich erwiesen ist, dass jeder Mensch über 70% seiner Entscheidungen unbewusst, emotional beeinflusst und in einer 3/1000stel Sekunde trifft. Das Pferd ist der Spiegel unseres Unbewussten und unserer Emotionen. Werden Sie sich Ihres täglichen Verhaltens und Ihrer Entscheidungen mit Hilfe des Coaches Pferd bewusster!

Das bedeutet für Sie:

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

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

Erleben Sie, was in Ihnen steckt!



Inhalte

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

INFO

Zielgruppe

Manager und Führungskräfte auf allen Ebenen

Termin

22. – 23.10.2016, Neuburg am Inn, Hotel Schloss Neuburg

Dauer der Veranstaltung

2-tägig,

1. Tag:

11:00 Uhr – 18:00 Uhr

2. Tag:

09:00 Uhr – 16:00 Uhr

Seminargebühren

eine Übernachtung

+ Verpflegung

Mitglieder:

890,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

1090,00 € + MwSt.

Coach

Apollo (Pferd)

Trainer

Detlef Hühnert (neurowissenschaftlich ausgebildeter

Kommunikations- &

Führungstrainer)

Brigitta Nuss (Pferdetrainerin

nach Monty Roberts & Do-

zentin für Körpersprache &

nonverbale Kommunikation,

staatl. Akademie für darstel-

lende Kunst)

16-2-SP-1.5

NEU: Praxisworkshop: Briefe, Mails und Flyer werbewirksam texten



Ihre Texte sind das Aushängeschild Ihres Unternehmens!

Neue Kunden und Bewerber bilden sich anhand Ihrer Mailings und Druckerzeugnisse ein Urteil: Ein Brief, der keinen Mehrwert enthält, wird zur Seite gelegt, eine E-Mail weggeklickt und der Flyer gar nicht erst aufgeschlagen – Chance vertan.

Damit es Ihnen nicht so geht, bietet Ihnen der iGZ in diesem Praxisworkshop die Gelegenheit, Ihre schriftliche Kommunikation aufzufrischen. Sie lernen wie man so schreibt, dass Botschaften ankommen und Flyer zum Lesen einladen. Dabei gibt es von der Formatierung über die Illustration bis hin zum Textaufbau erprobte Rezepte. Praktische Tipps für Ihren Betriebsalltag sind garantiert!

Inhalte

- Wie schreibe ich eine ansprechende E-Mail?
- Wie formuliere ich einen werblichen Brief so, dass er gelesen wird?
- Welche Formatierungs-Tipps gibt es?
- Worauf muss ich bei der Flyergestaltung achten?
- Praktische Übungen

Zielgruppe

Mitarbeiter in Zeitarbeitsunternehmen, die Briefe und Mails schreiben müssen und/oder Texte für ihre Unternehmenswerbung verantworten.

Termin

03.11.2016, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

Referentin

Dr. Jenny Rohlmann



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



Inhouse-Seminare können Sie zu folgenden Themen buchen:

Arbeitsrecht

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

Vertrieb/Rekrutierung

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

Kontakt: Truchseß & Brandl
Vertriebsberatung OHG
nt@truchsessbrandl.de
mb@truchsessbrandl.de
Tel.: 06222 385221

- Praxisorientierte Verkaufstrainings für Personaldienstleistungsprofis

Kontakt: Birgitt Peters
training@birgittpeters.de
Tel.: 02123 8396610

- Telefoncoaching
- Vertriebsworkshop - Stellen Sie Ihr Vertriebskönnen auf den Prüfstand

Kontakt: Klaus-Dieter Scholz
kdscholz@bscg.net
Tel.: 02306 30660 0

Mitarbeiterführung

- Führungskräfte- und Managemententwicklung
- Einzelcoaching im Bereich Führung
- Unternehmensführung
- Strategieberatung
- Geschäftsführung

Kontakt: Markus Brandl
mb@truchsessbrandl.de

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

Kontakt: Katharina Bitter
kb@kb-hp.de

- Szenisches Training: Konkrete Situationen aus dem Arbeitsalltag bearbeiten

Kontakt: Klaus-Dieter Scholz
kdscholz@bscg.net

Personalentwicklung

- Rhetorik

Kontakt: Klaus-Dieter Scholz
kdscholz@bscg.net

Unternehmensführung

- Strategische Unternehmensnachfolge

Kontakt: Klaus-Dieter Scholz
kdscholz@bscg.net

Qualitätsmanagement

Kontakt: Christiane Volpers
volpers@qms-volpers.de

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

Teilnahmebedingungen

1. Anmeldung und Vertragsschluss

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

2. Leistungen

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

3. Zahlung

Die Seminargebühr ist mit Rechnungsstellung und unter Angabe der Rechnungsnummer zu zahlen. Sie ist vor Beginn der Veranstaltung nach Erhalt der Rechnung auf unser Konto: IBAN: DE61 40050150 000 1011253 SWIFT-BIC: WELADED1MST bei der Sparkasse Münsterland Ost einzuzahlen.

4. Rücktritt

Im Falle eines kurzfristigen Rücktritts (ab 7 Tage vorher) fallen im Hinblick auf die bereits 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

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

Seminartitel _____

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

Veranstaltungsort _____

Datum _____

Teilnehmer/in _____

Position _____

Firma _____

Mitgliedsnr. _____

Anschrift _____

Rechnungsanschrift _____

Telefon _____

E-Mail _____

Sind Sie Mitglied im iGZ? ja nein

Sind Sie Azubi? ja nein

Firmenstempel

Unterschrift

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

Wenn sich mehr als ein Teilnehmer von einer Firma zur selben Veranstaltung anmeldet, gewähren wir jedem Teilnehmer 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr. Die 10%-Ermäßigung bezieht sich

nicht auf bereits reduzierte Seminarbeiträge. Eine Stornierung der Seminarteilnahme ist bis zu 8 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei.

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

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 _____

Sind Sie Mitglied im iGZ? ja nein

Firmenstempel

Unterschrift

Bitte per Fax (spätestens 2 Woche vor Seminarbeginn) zurück an die iGZ-Bundesgeschäftsstelle senden: Fax: 0251 32262-251.

Wenn sich mehr als ein Teilnehmer von einer Firma zur selben Veranstaltung anmeldet, gewähren wir jedem Teilnehmer 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr. Die 10%-Ermäßigung bezieht sich

nicht auf bereits reduzierte Seminarbeiträge. Eine Stornierung der Seminarteilnahme ist bis zu 8 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei.

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

iGZ-Bundesgeschäftsstelle

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

iGZ-Hauptstadtbüro

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

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