

# Seminar- programm

1. Halbjahr 2017



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



# Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

ab April 2017 wird das geänderte Arbeitnehmerüberlassungsgesetz in Kraft treten. Dank unserer intensiven Überzeugungsarbeit wird es erfreulicherweise Tariföffnungsklauseln geben, die die gesetzlichen Vorgaben hoffentlich praxisgerechter machen werden. Insoweit muss sich die Branche rechtzeitig auf diese tariflichen und gesetzlichen Novellen vorbereiten. Denn das Zusammenspiel dieser beiden Ebenen wird die operativen Abläufe in den Unternehmen ändern, zumal fehlerhafte Umsetzungen mit erheblichen Sanktionen belegt sind.

Wir zeigen Ihnen in unseren **speziellen AÜG-Seminaren**, wie Sie die Veränderungen richtig umsetzen und Fehler vermeiden. In unseren **Vertriebsseminaren** lernen Sie passend dazu die Kommunikation mit Ihren Kunden und Mitarbeitern.

Außerdem widmen wir uns 2017 stärker dem Thema **Personalentwicklung**. Unter dem Titel „Prozess der Personalentwicklung in der Zeitarbeit“ bietet der iGZ in Kürze die Möglichkeit, sich zertifizieren zu lassen. Ergänzend dazu – aber auch ganz unabhängig davon – können Sie bei uns weiterführende Seminare buchen.

„**Arbeiten 4.0**“, „**neue Rekrutierungswege**“, „**Arbeitgebermarke**“ – diese Schlagworte sind nicht nur in aller Munde, sondern finden auch in unserem Seminarprogramm ihren Platz. Und wir beschäftigen uns weiterhin mit der **Integration von Flüchtlingen** in den Arbeitsmarkt.

In den **zertifizierten** iGZ-Veranstaltungen können Sie einerseits Basiswissen zu den wichtigsten Themen der Zeitarbeit erwerben, andererseits auch Ihr Wissen vertiefen und sich in Spezialthemen einarbeiten. Achten Sie besonders auf unsere mit „**NEU**“ gekennzeichneten Seminare. Für **PDK**-Auszubildende und Berufsschul-Lehrer gibt es in bewährter Weise Sonderkonditionen.

Das neue iGZ-Seminarprogramm mit Online-Anmeldemöglichkeit finden Sie auch auf unserer Homepage unter [www.igz-zeitarbeit.de](http://www.igz-zeitarbeit.de).

Schauen Sie am besten gleich, welches Angebot für Sie passend ist – wir freuen uns auf Sie!

  
**Ihr Werner Stolz**  
Hauptgeschäftsführer



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



**Ihre Ansprechpartner bei  
Seminarfragen:**

Annette Messing  
Tel.: 0251 32262-171  
[messing@ig-zeitarbeit.de](mailto:messing@ig-zeitarbeit.de)

Ina Knekties  
Tel.: 0251 32262-173  
[knekties@ig-zeitarbeit.de](mailto:knekties@ig-zeitarbeit.de)

Frederic Tauch  
Tel.: 0251 32262-214  
[tauch@ig-zeitarbeit.de](mailto:tauch@ig-zeitarbeit.de)

## 1 Seminare für Auszubildende Seite 16-21

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

## 2 Einführungsseminare Seite 22-31

- ES-1.1 ■ iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten
- ES-1.2 ■ iGZ-Lehrgang: Integrations-Experten in Zeitarbeitsunternehmen
- ES-1.3 ■ „Erste Schritte in die Zeitarbeit“
- ES-1.4 ■ Vertriebsgrundlagen für Einsteiger in die Zeitarbeit
- ES-1.5 ■ (Zeit-)Arbeitsrecht für Einsteiger

## 3 Vertrieb Seite 32-46

- VT-1.1 ■ Telefonische Neukundenakquise – Gut geplant
- VT-1.2 ■ Königsdisziplin: Professionelle Telefonakquise
- VT-1.3 ■ NEU: Abschlusstechnik – Wie man gekonnt „den Sack zu macht“
- VT-1.4 ■ Strategisch gut aufgestellt? – Strukturierter Vertrieb mit dem „6 in 8-Konzept“
- VT-1.5 ■ NEU: Effektive Präsentationstechniken in der Neukundengewinnung
- VT-1.6 ■ Werkstatt: Zutaten für einen erfolgreichen Unternehmensauftritt
- VT-1.7 ■ NEU: Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook
- VT-1.8 ■ NEU: AÜG-Reform 2017 – Wie „verkaufe“ ich die Veränderungen?
- VT-1.9 ■ Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform
- VT-1.10 ■ Vertrieb trifft Recht – Onsite Management & Master-Vendor-Modelle
- VT-1.11 ■ NEU: Der Einkäufer, das unbekannte Wesen
- VT-1.12 ■ Einkauf trifft Verkauf: Mit Perspektivwechsel zum gewinnbringenden Vertrieb – Sehen Sie durch die Brille Ihres Kunden
- VT-1.13 ■ Telefonakquise in der Personalvermittlung
- VT-1.14 ■ Verkauf! Dich! Besser! – Strategisch kommunizieren: Ihre Botschaft und sich selbst bestmöglich platzieren

## 4 Personalmarketing Seite 48-55

- PM-1.1 ■ Bewerberauswahl – Erfolgreich und nachhaltig
- PM-1.2 ■ NEU: Bundesagentur und Jobcenter – Eine Welt für sich?
- PM-1.3 ■ NEU: Netzwerken – Vitamin N im Recruiting und Vertrieb eines Personaldienstleisters
- PM-1.4 ■ Recruiting im Web – So erreichen Sie die Fachkräfte der Generation Y
- PM-1.5 ■ Erfolgreiches Personalmarketing in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs
- PM-1.6 ■ NEU: Erfolgsfaktor Personalmarketing – *Intensiv-Workshop*

## 5 Mitarbeiterführung Seite 56-63

- MF-1.1 ■ NEU: Führen von Führungskräften [Aktivseminar](#)
- MF-1.2 ■ Wertschätzung – Eine Wortblase als zentrale Führungsaufgabe?
- MF-1.3 ■ Der Disponent – Vorgesetzter und Vertrauensperson für externe Mitarbeiter
- MF-1.4 ■ Führungskräfte-Training – Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- MF-1.5 ■ NEU: Führung in Zeiten der Veränderung – Leadership auf Augenhöhe
- MF-1.6 ■ NEU: Moderne Arbeitskultur erfordert modernen Führungsstil

## 6 Personalentwicklung Seite 64-67

- PE-1.1 ■ NEU: Gut eingestellt – Professionelle Einstellungs- und Beurteilungsgespräche interner Mitarbeiter
- PE-1.2 ■ NEU: Herausfordernde Personalgespräche – Abseits des normalen Weges
- PE-1.3 ■ NEU: Arbeiten 4.0 – Entwickeln Sie Ihr Unternehmen zu einer attraktiven Arbeitgebermarke mit dem „Sonnenblumenprinzip“

## 7 Qualität & Zertifizierung Seite 68-69

- QZ-1.1 ■ Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2015) – Die praktische Umsetzung in der Zeitarbeit

## 8 Unternehmensführung & Finanzen Seite 70-73

- UF-1.1 ■ NEU: Chngemanagement
- UF-1.2 ■ Unternehmer-Update – Führen mit Kennzahlen
- UF-1.3 ■ NEU: Prozessoptimierung im Tagesgeschäft

## 9 Arbeitsrecht Seite 74-85

- 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 ■ NEU: Die AÜG-Reform in der Praxis
- AR-1.10 ■ Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – Rechtssicher gestalten und anwenden

## 10

**E-Learning Seite 86-93**

- 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 94-102**

- 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 ■ Power auf Dauer – Führung mit Haltung
- SP-1.6 ■ Die Strategie der Erfolgreichen – Resilienz

DER  
**iGZ HILFT**  
SEINEN MITGLIEDERN

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



# Referenten aus der iGZ-Bundesgeschäftsstelle



## Ass. jur. Olaf Dreßen

Olaf Dreßen arbeitet seit 2012 für den iGZ im Referat Arbeits- und Tarifrecht. Er ist zugleich Fachanwalt für Versicherungsrecht und war acht Jahre als Partner in einer Anwaltskanzlei tätig. Desweiteren ist er Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der Fachhochschule Münster und Dozent für verschiedene Seminare des iGZ. Als Ratsherr der Stadt Münster ist Olaf Dreßen Mitglied im Sozial-, Arbeits- und Personalausschuss.



## Ass. jur. Sabine Freitag

Nach dem Jurastudium absolvierte Sabine Freitag bis 2010 das juristische Referendariat. Im Anschluss an das zweite juristische Staatsexamen war sie drei Jahre für einen Arbeitgeberverband der Logistikbranche tätig und ist seit 2013 beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates berät sie die Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Angelegenheiten und leitet zudem Seminare zu juristischen Themen.



## Ass. jur. Marcel René Konjer

Marcel René Konjer ist seit 2016 beim 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.



## Clemens von Kleinsorgen

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



## Maren Letterhaus

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



## Wolfram Linke

Wolfram Linke ist seit Juni 2008 Pressesprecher des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Davor arbeitete er 18 Jahre lang als Redakteur bei einer Tageszeitung, bildete regelmäßig Volontäre aus, führte Praktikanten in die Welt des Journalismus ein und hielt zahlreiche Fachvorträge zum Thema Medien. Linke ist außerdem Certified Microsoft Technology Associate (Windows und Netzwerke) und hat mehrere weitere Microsoft- sowie Adobe-Zertifikate. Seit März 2014 ist er Vorsitzender des Pressevereins Münster – Münsterland.



### Ass. jur. Sebastian Reinert

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

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



### Dr. Jenny Rohlmann

Nach ihrem Studium an den Universitäten von Münster und Wien promovierte Dr. Jenny Rohlmann an der Westfälischen

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



### 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.



Syndikus-RAIN

### Christiane Uhlenbrock

Rechtsanwältin Christiane Uhlenbrock ist seit 2013 beim iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Rechtsreferates beim iGZ

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

# Professionell unterstützt – Externe Referenten



## **Katharina Bitter M.A.**

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

Von 1990 bis 1996 war sie dort für unterschiedliche Aufgaben verantwortlich. Seit 1996 ist Katharina Bitter selbstständige Personaltrainerin.

[www.headperformance.de](http://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](http://www.truchsessbrandl.de)



## **Kathrin Conreder**

Kathrin Conreder ist seit zwei Jahren selbstständig und beschäftigt sich intensiv mit den Themen Mitarbeitermotivati-

on und Feelgood Management. Sie nutzt einen Mix aus Vertrieb, Marketing und HR, um kleine und mittelständische Unternehmen umfassend und ganzheitlich zu beraten. Gerade in der sich stark verändernden Arbeitswelt setzt sie mit dem Thema Feelgood Management neue Impulse. zwölf Jahre war sie in der Personaldienstleistung in Stabstellenfunktionen tätig und kennt die Herausforderungen und Chancen der Branche gut. Die Optimierung von Prozessen und das Formen einer attraktiven Arbeitgebermarke waren und sind ein wesentlicher Teil ihrer Arbeit.



## **Ines Dauth**

Seit über 20 Jahren beschäftigt sich die Diplomkauffrau, zertifizierte Evolutionsmanagerin und Trainerin mit den Themen Mensch und Arbeit aus unterschiedlichen

Perspektiven. Wie Personalbeschaffung funktioniert, hat sie als Vertriebsdisponentin eines namhaften Personaldienstleisters, als Talent Managerin innerhalb der Unternehmensorganisation, als Recruiterin einer Personalberatung und als Bewerberin erfahren. Kalt- und Telefonakquise, Kundenbesuche und Personaldisposition hat sie in der Zeitarbeit „von der Pike auf“ gelernt und beim Aufbau interner Vertriebsnetzwerke im Konzernumfeld verfeinert. Dass Mitarbeiter- und Kundenbindung nur über ein vertrauensvolles Miteinander funktionieren, kennt sie aus dem Tagesgeschäft. Als Netzwerkerin berät sie Unternehmen, wie sie Netzwerke ergänzend nutzen können, um neue Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen.



## **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](http://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](http://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 Service. Dort ist er vor allem für den dispositiven medizinischen und pflegerischen Bereich und für die Vermittlung von Ärzten zuständig. Zugleich ist er Datenschutzbeauftragter für die Hoffmann Personaldienstleistungsgruppe, die Mitglied im „Verbund Empfehlenswerter Unternehmer“ (Unternehmergruppe Heinrich Heine) ist. [www.hoffmann-medical-service.de](http://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](http://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](http://www.huehnert-training.de)



### **Melanie Kohl**

Melanie Kohl ist Mentalcoach, Beraterin und Rednerin mit den Schwerpunkten Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Sie entwickelt ganzheitliche Konzepte zur Prävention von psychischen Erkrankungen am Arbeitsplatz und unterstützt Unternehmen mit maßgeschneiderten Ideen für das betriebliche Gesundheitsmanagement. In ihren Beratungen, Seminaren, Vorträgen und Coachings erhalten Unternehmen, Fach- und Führungskräfte konkrete Maßnahmen, um die Leistungsfähigkeit und Motivation der Mitarbeiter zu steigern und die eigenen Ressourcen zu stärken. Im April 2015 wurde sie als Vorbildunternehmerin in Gold ausgezeichnet. An der Hochschule für Ökonomie und Management lehrt sie Wirtschaftspsychologie. 2016 wurde sie von Focus und Xing als „Top Coach“ in Deutschland ausgezeichnet. [www.melanie-kohl.de](http://www.melanie-kohl.de)

# Professionell unterstützt – Externe Referenten



## Christoph Krüger

Christoph Krüger macht seit annähernd zehn Jahren praxisnahe Trainings bei internationalen Kunden. Er ist Mitglied in der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement (AFNB) und Lehrbeauftragter für Kommunikation und strategisches Management. Krüger arbeitet als Ghost-Negotiator in realen Verhandlungen und ist Autor des Buches „Das neue Verhandeln“. Er hat langjährige Erfahrungen als Einkaufsleiter in der Baubranche sowie in der Luft- und Raumfahrt.



## 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](http://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](http://www.birgittpeters.de)



## Thorsten Rensing

Thorsten Rensing ist Mitglied im iGZ-Bundesvorstand. Er studierte Lehramt an der Universität Köln und in einem Zweitstudium Wirtschaftsrecht 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](http://www.sr-zeitarbeit.de)



## Thomas Schlegtehdal

Nach abgeschlossener Banklehre und abgeschlossenem Studium der Kommunikationswissenschaft, BWL-Marketing und Germanistik sammelte Thomas Schlegtehdal 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 Schlegtehdal als Niederlassungsleiter und Personalberater in die Hoffmann Medical Service GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Kundenberatung und Neukundengewinnung.  
[www.hoffmann-medical-service.de](http://www.hoffmann-medical-service.de)



## Klaus-Dieter Scholz

Klaus-Dieter Scholz ist seit 20 Jahren als Coach und Trainer sowie als Unternehmensberater selbstständig. Seine Schwerpunkte sind Vertriebsberatung und Vertriebskommunikation, Kundenkontaktmanagement, Mitarbeiterbindung und Mitarbeiterführung. Er führt und organisiert Erfahrungsgruppen (Erfahrungsaustausch) moderiert Veranstaltungen, hält Vorträge und führt eine Vielzahl von Workshops und Seminaren durch. Neben der Begleitung seiner direkten Kunden arbeitet er eng mit mehreren Berufsverbänden zusammen, die sein Wissen für Seminare, Symposien und Tagungen nutzen. Intensiv arbeitet er seit 2008 für den iGZ und in der Zeitarbeit.  
[www.bscg.net](http://www.bscg.net)



### Andreas Schöning

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

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



### 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](http://www.hoffmann-medical-service.de)



### Prof. Dr. Markus-Oliver Schwaab

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

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



### Nicole Truchseß

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

Über 20 Jahre war sie beruflich in den Branchen Handel, Banken, Versicherung, Personaldienstleistung und IT tätig, davon 16 Jahre im Vertrieb und Personalbereich. Truchseß verfügt über 14 Jahre Trainer- und sieben Jahre Führungserfahrung bis zur Managementebene. Sie ist TQS Master Consultant und Ausbilderin der TQS – Total Quality Selling-Methodik, hat eine Trainerausbildung und Betriebswirtschaft (FH) mit den Schwerpunkten Personalwesen und Organisation studiert. Nicole Truchseß' Spezialgebiet ist das Telefonmarketing. Außerdem ist sie akkreditierte Insights MDI® -Beraterin, EQ® und ASSESS® -Beraterin.

[www.truchsessbrandl.de](http://www.truchsessbrandl.de)

# Professionell unterstützt – Externe Referenten

---



## **Christiane Volpers MBA**

Christiane Volpers ist Systemische Beraterin und Pädagogin. Sie hat Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen im Bereich Qualitätsmanagement und Personalentwicklung gesammelt. Heute ist sie neben ihrer

Lehrtätigkeit an einer privaten Hochschule als Auditorin und Beraterin tätig.

[www.qms-volpers.de](http://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](http://www.allefuerereinen.net)

# iGZ-Seminarprogramm

1. Halbjahr 2017

Nutzen Sie unsere **Online-Anmeldung**  
[www.igz-seminare.de](http://www.igz-seminare.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 für die Praxis gut gewappnet zu sein.



17-1-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 den Referenten

### Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr

### Termine

18.02.2017, Hannover  
11.03.2017, Düsseldorf  
25.03.2017, Nürnberg  
08.04.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referent

Martin Gehrke

17-1-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 praxisierten 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

02.02.2017, München

28.03.2017, Münster

05.05.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

### Referentin

Birgitt Peters

17-1-AZ-1.3



## 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

14.03.2017, Köln

27.04.2017, Stuttgart

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

### Referentin

Birgitt Peters

# **Z**EITARBEIT HILFT

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



17-1-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

22.03.2017, Mainz

23.05.2017, Düsseldorf

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

100,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

150,00 € + MwSt.

### Referentin

Birgitt Peters

# 2



## **Einführungsseminare**

In einer Branche, die sich ständig wandelt und wächst, gibt 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](http://www.ig-zeitarbeit.de/bildung/weiterbildung)



17-1-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

Am dritten 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 4**

Der vierte 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 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. 17-1-ES-1.1

**Zielgruppe**

neue Personaldisponenten

**Termine**

30.01. – 03.02.2017, Nürnberg  
 (Online-Prüfung am 13.02.2017)

20. – 24.03.2017, Mainz  
 (Online-Prüfung am 03.04.2017)

08. – 12.05.2017, Hamburg  
 (Online-Prüfung am 22.05.2017)

**Dauer der Veranstaltung**

siehe Seminarbeschreibung

**Seminargebühren**

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

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

**Lehrgangsführung**

Birgitt Peters

**Referenten**

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

17-1-ES-1.2

## igZ-Lehrgang: Integrations-Experten in Zeitarbeitsunternehmen

**NEU: Die Module sind jetzt auch einzeln buchbar!**

### MODUL 1

**10:30 Uhr – 17:00 Uhr**

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

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürgern
- Beschäftigungsmöglichkeiten von Drittstaatsangehörigen
- Neuregelungen zur Beschäftigung von Asylbewerbern und Geduldeten
- 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

### MODUL 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- und Vermittlungsprozess

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

### Kompetenzfeststellung und -entwicklung

- Berufsorientierung
- Kompetenzerfassung
- Potenzialanalyse und -bewertung

### MODUL 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 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 gegenüber 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. 17-1-ES-1.2

### **Zielgruppe**

Disponenten, die Flüchtlinge einstellen

### **Termine**

17. – 19.01.2017, Münster  
14. – 16.03.2017, Mainz  
30.05. – 01.06.2017, Düsseldorf

### **Dauer der Veranstaltung**

3-tägig

### **Seminargebühren**

Mitglieder:

Gesamter Lehrgang:

1.290,00 € + MwSt. inkl.

Abendessen und Übernachtung

### **Einzelnes Modul:**

379,00 € + MwSt.

### **Referenten**

Clemens von Kleinsorgen

Ass. jur. Judith Schröder

Britta Sophie Weck M.A.

TÜV-Personenzertifizierung (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.

17-1-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 -Überlassungshöchstdauer
- Auswahlverschulden
- Branchenzuschläge

#### 2. Modul: Basics Tarifrecht

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

##### Inhalte:

- Arbeitsvertrag
- Eingruppierung
- Arbeitszeiten
- Entgelte und Zuschläge, Equal Pay

### TAG 2

#### 3. Modul: Lohnabrechnung

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

##### Inhalte:

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

#### 4. Modul: Preiskalkulation

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

##### Inhalte:

- Vorstellen verschiedener 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. 17-1-ES-1.2

**Zielgruppe**

Einsteiger in die Zeitarbeit

**Termine**

13. – 15.02.2017, Münster

22. – 24.05.2017, Mainz

**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

17-1-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

11.01.2017, Bremen

22.02.2017, Mainz

14.03.2017, Dortmund

### 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

17-1-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? Mit den Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes zum 1. April 2017 müssen sich die Vertragsparteien weitere Fragen stellen: Wie lange darf der Mitarbeiter überlassen werden? Gibt es Abweichungen von der 18-monatigen Überlassungshöchstdauer? Wann hat der Zeitarbeitnehmer einen Anspruch auf Equal Pay?

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termine

18.01.2017, München  
16.03.2017, Münster  
08.06.2017, Frankfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

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

# 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.



17-1-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

23.03.2017, Köln  
26.04.2017, Hannover  
28.06.2017, Nürnberg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referent

Klaus-Dieter Scholz



17-1-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.

### Termin

16.02.2017, Mainz

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referentin

Nicole Truchseß



17-1-VT-1.3

## NEU: Abschlusstechnik – Wie man gekonnt „den Sack zu macht“

In vielen Vertriebssituationen erlebt man, dass der gesamte Prozess eigentlich perfekt gelaufen, aber am Ende das Geschäft doch nicht zustande gekommen ist – und keiner kann genau sagen, woran es gelegen hat.

Das Ganze ist natürlich von vielen Faktoren abhängig und nicht auf alles haben wir als Verkäufer Einfluss. Umso wichtiger ist es, klar zu definieren, welche Bereiche eindeutig im eigenen Einflussbereich liegen und welche Fehler man vermeiden sollte, damit gute Chancen nicht ungenutzt bleiben.

### Inhalte

- Nur wer Kaufmotive erkennt, kann Abschlussentscheidungen beeinflussen
- Am Anfang schon das Ende sehen – Wie man die Ernsthaftigkeit einer Anfrage testet
- Kaufsignale des Kunden – Die Kunst richtig hinzuhören
- Aktives Zuhören – Techniken, die man erlernen kann
- Den richtigen Zeitpunkt erkennen – Wer zögert verliert
- Abschlusstechnik – Mut und Können – die richtigen Fragen stellen
- Druck aufbauen ohne zu „drücken“
- Zukunftsorientierte Argumentation
- Auswirkungen der Kundenentscheidung darstellen
- Praxissimulationen und Übungen
- Die Phasen und Chancen des Closings

### Zielgruppe

Personaldienstleister, Niederlassungsleiter, Key Accounter

### Termin

01.06.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referentin

Nicole Truchseß

17-1-VT-1.4

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



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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termin

28.03.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

### Referent

Peter Löw

17-1-VT-1.5



## NEU: Effektive Präsentationstechniken in der Neukundengewinnung

Eine perfekte Präsentation ist Ihre beste Visitenkarte – Sie bleibt hängen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie bei Erstbesuchen potentieller Neukunden das eigene Unternehmen effektiv präsentieren. Neben dem Entwickeln einer passenden Strategie gehen wir dafür auf entscheidende Momente im Kundengespräch ein, die es zu erfassen und nutzen gilt.

### Inhalte

- Zielfindung für das Erstgespräch und die notwendigen Schritte
- Entscheidende Momente im Erstgespräch und Gesprächseintrittsfehler
- Kommunikation statt Präsentation
- Entwickeln von Checklisten (z.B. für die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen)
- Verkaufsfördernde Präsentation und richtiges Timing
- Fragetechniken und Gesprächsführung: Was beim Erstgespräch zählt
- Kaufsignale beim persönlichen Besuchstermin erkennen und nutzen
- Vertriebsaktivitäten vor und nach dem Besuch
- Kontaktkettendenken

### Zielgruppe

Personaldienstleister, Niederlassungsleiter, Key Accounter

### Termin

25.07.2017, Mannheim

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Markus Brandl

17-1-VT-1.6

## Werkstatt: Zutaten für einen erfolgreichen Unternehmensauftritt



Personaldienstleistungen sind etwas Besonderes: Es geht um ein sensibles Thema und es gibt extrem viele Wettbewerber. Die große Herausforderung dabei ist es, sich positiv vom Wettbewerb abzuheben, Vertrauen bei Bewerbern und Kunden zu erzeugen und die eigenen Leistungen gut zu vermarkten. Wie gehen Sie erfolgversprechend auf Ihre Zielgruppen zu? Welche kreativen Maßnahmen, die Sie auch ohne großes Budget umsetzen können, gibt es?

Netzwerke aufbauen, Kontakte pflegen, Recruiting – Social Media sind ein wichtiges Standbein für die zeitgemäße Unternehmenspräsentation. Was sollten Sie über Social Media wissen und welches Potenzial bieten verschiedene Internetplattformen? Ob das Anlegen eines eigenen Profils oder die Gestaltung eines eigenen Unternehmensauftritts in Facebook, das Netzwerken via Social Media oder rechtliche Stolperfallen im Internet, die es zu beachten gilt – das Seminar liefert wertvolle Tipps für eine professionelle Präsenz im Internet.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihren eigenen Unternehmensauftritt unter die Lupe zu nehmen und neue Anregungen für eine gelungene Aushandlung zu bekommen!

### Inhalte

- Zielgruppengerechtes Unternehmensmarketing
- wirkungsvolle Maßnahmen
- der eigene Unternehmensauftritt bei Facebook
- Netzwerken und Recruiting über Social Media
- Praxisbeispiele/Übungen

### Zielgruppe

Alle, die neue Anregungen für ihren Unternehmensauftritt suchen

### Termine

07.03.2017, Münster  
04.05.2017, Frankfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

Wolfram Linke  
Dr. Jenny Rohlmann

17-1-VT-1.7

## NEU: Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook



Netzwerke aufbauen, Kontakte pflegen, Mitarbeiter rekrutieren – Social Media sind ein wichtiges Standbein für die zeitgemäße Unternehmenspräsentation und die Gewinnung neuer Mitarbeiter. In dem Grundlagenseminar lernen die Teilnehmer, ein Profil anzulegen und eine Facebook-Seite für das eigene Unternehmen anzulegen.

Thematisiert werden dabei unter anderem rechtliche Aspekte, die es zu berücksichtigen gilt, und gestalterische Elemente eines modernen Facebook-Accounts. Dazu gibt es Ideen und Anregungen für eine attraktive Aufbereitung der Seite und die Präsentation aktueller Inhalte. Die Teilnehmer werden professionell in die Welt der sozialen Netzwerke eingeführt. Kleine Übungen lockern das Seminar auf.

### Inhalte

- Der eigene Unternehmensauftritt in Social Media
- Netzwerke aufbauen mit Facebook
- Praxisbeispiele
- Übungen

### Zielgruppe

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

### Termine

15.03.2017, Münster  
03.05.2017, Mainz

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

Maren Letterhaus  
Wolfram Linke

17-1-VT-1.8

## NEU: AÜG-Reform 2017 – Wie „verkaufe“ ich die Veränderungen?



Die Arbeit als Vertriebsmitarbeiter/in im Außendienst der Personal-dienstleistungsbranche wird seit Jahren immer komplexer. Die AÜG-Reform stellt die Branche erneut vor besondere Herausforderungen. Zum einen ist es entscheidend, die gesetzlichen Inhalte korrekt zu erklären, zum anderen bedarf es aber auch einer tiefgründigen Informationssammlung bei Kunden und Interessenten, um überhaupt beratend tätig zu werden. Darüber hinaus bietet jede Veränderung auch wieder vertriebliche Chancen, und genau diese werden im Seminar näher beleuchtet.

### Inhalte

- Wie erkläre ich dem Kunden die neuen gesetzlichen Veränderungen? Kurz, prägnant, vollständig und klar!
- Welche Fragen können kommen und wie reagiere ich darauf?
- Warum nutzen Ihre Kunden das Instrument Zeitarbeit und was ändert sich durch die Reform? Welche Vorteile bleiben? Welche fallen weg?
- Wie argumentiert man richtig?
- Gibt es auch Vorteile? Wenn ja, welche und wie nutzt man diese vertrieblich?
- Welche Chancen ergeben sich für die Neukundengewinnung und wie geht man vor?

### Zielgruppe

Personaldisponenten/  
Niederlassungsleiter/  
Account Manager

### Termine

31.01.2017, Hamburg  
07.03.2017, Mannheim

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

Markus Brandl  
Peter Löw

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.

17-1-VT-1.9

## Vertrieb trifft Recht – Die AÜG-Reform



Welche Änderungen bringt die 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 wie die dazu passenden Vorgehensweisen im Vertrieb bzw. beim Kunden vor Ort aussehen können. So erhalten Sie Antworten auf die verkäuferischen und operativen Fragen.

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

### Inhalte

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

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.

### Zielgruppe

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

### Termin

08.03.2017, Mannheim

### 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

17-1-VT-1.10

## 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 ihre 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:

- Grundlagen und Definition von OSM & MV
- Rechte und Pflichten
- Vertragsgestaltung
- Praxistipps

#### Vertrieb:

- Pro und 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

09.03.2017, Frankfurt  
30.05.2017, Stuttgart

### 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



17-1-VT-1.11

## NEU: Der Einkäufer, das unbekannte Wesen

Zunehmend sind Unsicherheiten im Vertrieb – und das besonders in der Zeitarbeitsbranche – im Umgang mit Einkäufern zu spüren.

„Ich weiß nicht, wie ich mich verhalten soll, ich will ja keinen Auftrag verlieren“, ist da immer wieder zu hören. Und die Einkaufsmethoden und Verhandlungstaktiken verändern sich von Jahr zu Jahr und werden teilweise als extrem druckvoll empfunden.

Wer ist „der“ Einkäufer, dieses unbekannte und unverständliche Wesen? Christoph Krüger gibt Einblicke in seine über zehnjährige Erfahrung als Einkaufsleiter und rückt einige Mythen zurecht.

### Inhalte

- Was treibt den Einkauf?
- Ein Blick hinter die Kulissen – Die Welt der Einkäufer
- Wie bereite ich mich zielführend vor?
- Warum bleiben meine Argumente ungehört?
- Wie reagiert man richtig?
- Welche Fehler sollte man in Verhandlungen mit Einkäufern vermeiden?
- Die Macht der Wertschätzung
- Wie komme ich ans Ziel?
- ... und wann steige ich aus?
- Gehen, ohne die Tür zuzuschlagen

### Zielgruppe

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

### Termine

03.04.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Christoph Krüger

17-1-VT-1.12

## Einkauf trifft Verkauf: Mit Perspektivwechsel zum gewinnbringenden Vertrieb – Sehen Sie durch die Brille Ihres Kunden



„Wie kann ich ahnen, was mein Gesprächspartner von mir im Schwerpunkt erwartet?“, „Woher soll ich wissen, unter welchem Einfluss die Entscheidung meines Gegenübers steht?“, „Welche Argumentation wirkt auf meinen Kunden?“, „Wie verwende ich die Sprache meines Verhandlungspartners in meinem Sinne?“ und „Inwieweit kann ich auf die Wünsche meines Kunden eingehen und dennoch gewinnbringend verhandeln?“ Diese und weitere Fragen werden im Laufe des Trainings mit Hilfe eines Perspektivwechsels untersucht und Antworten darauf gefunden.

Das Ziel des Trainings ist es, die Entscheider besser zu verstehen und dadurch mit ihren Einwänden kompetent und seriös umzugehen. In Diskussionsrunden und Gruppenübungen lernen die Teilnehmer, sich in die Lage ihres Verhandlungspartners zu versetzen und schwierige Gesprächssituationen im Vertriebsalltag besser zu bewältigen.

Die Inhalte werden durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele 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, die ihre Erfolgsquote in Kundengesprächen nachhaltig verbessern möchten.

### Termine

21.02.2017, Hannover  
20.04.2017, Frankfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referentin

Birgitt Peters



17-1-VT-1.13

## Telefonakquise in der Personalvermittlung

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten, Personalberater und Niederlassungsleiter.

### Termin

31.05.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referentin

Nicole Truchseß

17-1-VT-1.14



## 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

11.05.2017, Hannover

### 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.



17-1-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

09.03.2017, Frankfurt

29.06.2017, Erfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

### Referent

Dr. Klaus Enders

17-1-PM-1.2

## NEU: Bundesagentur und Jobcenter – Eine Welt für sich?



Wer kennt das nicht? – Ein (potenzieller) Mitarbeiter zeigt vielversprechende Ansätze, muss aber noch entwickelt werden. Kein Problem – dafür gibt es ja die Fördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit. Der Förderantrag an die BA ist nach bestem Wissen und Gewissen ausgefüllt. Und trotzdem kommt, für die Beteiligten völlig überraschend, ein ablehnender Bescheid ins Haus. Das muss nicht sein, wenn man ein paar Mechanismen kennt und einige Grundregeln befolgt! In diesem Seminar stellen wir Ihnen die einzelnen Fördermaßnahmen vor, so dass Sie in der Lage sind, das richtige Instrument für Ihr Unternehmen zu finden. Wir erläutern Ihnen nicht nur das Verfahren der Antragstellung, sondern zeigen Ihnen auch, welche Kriterien beachtet werden müssen, damit Ihr Antrag gute Chancen auf Bewilligung hat bzw. welche Einspruchsmöglichkeiten Sie haben, wenn Ihr Antrag abgelehnt wird.

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termine

16.02.2017, Berlin  
27.04.2017, Mainz  
01.06.2017, Weimar

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referent

Clemens von Kleinsorgen

# iGZ-Kongress-Highlights

Wir laden Sie herzlich zu unseren Veranstaltungen 2017 ein!

## **Forum Personalmanagement**

25. Januar 2017 in Berlin

## **iGZ-Award**

10. Februar 2017 in Münster

## **Mitgliederversammlung und Bundeskongress**

4./5. April 2017 in Bonn

## **Landeskongress Ost**

10. Mai 2017 in Erfurt

## **Landeskongress Nord**

7. September 2017 in Bremen

## **Potsdamer Rechtsforum zur Zeitarbeit**

5. Oktober 2017 in Potsdam

## **Landeskongress Süd**

26. Oktober 2017 in München

## **Landeskongress NRW**

21. November 2017 in Dortmund

Jetzt vormerken

[www.igz-zeitarbeit.de/veranstaltungen](http://www.igz-zeitarbeit.de/veranstaltungen)

17-1-PM-1.3

## NEU: Netzwerken – Vitamin N im Recruiting und Vertrieb eines Personaldienstleisters



Wer einen guten Personaldienstleister sucht, fragt nach Empfehlungen. Wer einen interessanten Job sucht, fragt nach Empfehlungen. Für das Anbahnen neuer Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen ist Vertrauen ganz entscheidend. Und da kommt das eigene Netzwerk ins Spiel. Mehr als 60 Prozent der Vakanzen in Unternehmen werden über den verdeckten Stellenmarkt – sprich über eine Empfehlung im Netzwerk – besetzt. Auch Personaldienstleister machen sich diese Quelle sowohl im Recruiting als auch in der Akquise zu Nutze. Wie spreche ich Kontakte in Offline- und Online-Netzwerken richtig an? Soziale Netzwerke wie Xing können das Anbahnen von Kontakten vereinfachen. Wie kann Xing auch zur Recherche nach geeigneten Ansprechpartnern/Kandidaten sowie Zielfirmen genutzt werden? Finden Sie den Mehrwert Ihrer direkten und indirekten Kontakte in diesem Workshop selbst heraus. Was kann ich von meinem Netzwerk erwarten und was gebe ich zurück?

### Inhalte

- Netzwerken – Warum und wie? – Offline vs. online, introvertiert vs. extrovertiert
- Wofür stehe ich und meine Personaldienstleistung? – Elevator Pitch
- Wie präsentiere ich mich in meinem Netzwerk? – Netikette
- Vertrieb und Recruiting im Netzwerk
- Optimierung des eigenen Xing-Profiles
- die erweiterte Suchfunktion von Xing – Der verborgene Wert indirekter Kontakte
- Xing-Gruppen und Events

**Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.**

### Zielgruppe

Der Workshop wendet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Bewerberrekrutierung und Vertrieb. Ein Xing-Premium-Profil ist Voraussetzung, wenn man die Funktionalitäten direkt vor Ort selbst ausprobieren möchte.

### Termine

08.03.2017, Münster  
21.06.2017, Mainz

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referentin

Ines Dauth

17-1-PM-1.4



## 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

09.03.2017, Nürnberg  
04.04.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referent

Andreas Schöning

17-1-PM-1.5

## Erfolgreiches Personalmarketing in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs



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

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termine

02.03.2017, Mannheim

13.07.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Prof. Dr.

Markus-Oliver Schwaab

17-1-PM-1.6

## NEU: Erfolgsfaktor Personalmarketing – Intensiv-Workshop



### Konkrete Tipps und Intensiv-Workshop zur erfolgversprechenden Neuausrichtung der betrieblichen Rekrutierungswege.

Der Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte nimmt immer weiter zu. Es wird gerade für Personaldienstleister zunehmend schwieriger, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu rekrutieren. Nur die Unternehmen haben zukünftig eine Chance, die ihre Zielgruppen gut kennen, geschickt ansprechen und im Bewerbungsprozess vollends überzeugen.

Das Intensivseminar macht deutlich, was Arbeitgeber tun können, um sich dauerhaft von den Wettbewerbern abzuheben. Mithilfe zahlreicher Praxisbeispiele werden innovative Wege aufgezeigt, mit denen sich gerade kleinere und mittlere Unternehmen gegen die zahlreichen Konkurrenten am Arbeitsmarkt behaupten können.

Ziel des Intensivseminars ist es, dass Sie konkrete Lösungsansätze erarbeiten, die sie bei der Neuausrichtung der Rekrutierungswege in ihrem Betrieb umsetzen können. Ausgangspunkte sind dabei Fragestellungen und Herausforderungen, die Sie selbst aus ihrer praktischen Tätigkeit ins Seminar mitbringen. In kleinen Workshop-Gruppen werden die Erfolgsfaktoren ermittelt und gemeinsam Vorschläge für eine erfolgversprechende Zukunft entwickelt. Dabei werden die Teilnehmer aktiv durch den erfahrenen Seminarleiter unterstützt.

### Inhalte

- Personalmarketing: Eckpfeiler im Überblick
- Employer Branding: Nur ein teures Nullsummenspiel?
- Erfolgversprechende Rekrutierungswege
- Wie können Sie sich von anderen Arbeitgebern abheben?
- Wo und wie finden Sie die richtige Zielgruppe?
- Welche Rekrutierungskanäle sind bei welcher Zielgruppe geeignet?
- Mit welchen Worten sprechen Sie die Zielgruppe richtig an?
- Auf was kommt es beim Bewerbungsprozess an?

### Zielgruppe

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

### Termine

22. – 23.02.2017, Würzburg  
05. – 06.07.2017, Bonn

### Dauer der Veranstaltung

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

### Seminargebühren

Mitglieder:  
598,00 € + MwSt.  
Nichtmitglieder:  
659,00 € + MwSt.

### Referent

Prof. Dr.  
Markus-Oliver Schwaab

# 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.



17-1-MF-1.1

## NEU: Führen von Führungskräften – Aktivseminar

Das Führen von Führungskräften ist eine besondere Herausforderung. Meist werden die operativen Themen vom „großen Chef“ mit dem „kleinen Chef“ besprochen. Marktbearbeitung, Kosten und Budget stehen häufig oben auf der Tagesordnung. Führungsthemen und ein Feedback zur Führungsarbeit, bleiben oft aus. Dabei ist gerade die Sandwichposition der Führungskräfte, die das Bindeglied zwischen Vorstand/Geschäftsführung und operativer Ebene bilden, ein kommunikativer Balanceakt!

### Inhalte

- Rollenklarheit auf allen Ebenen – Das beliebte „Durchregieren“ von ganz oben!
- Feedback geben zur Führungsleistung
- Führungsfehler erkennen und gegensteuern
- Fallarbeit – Konkrete Situationen aus dem Arbeitsalltag werden im Seminar bearbeitet.

### Was erwartet Sie in einem „Aktiv-Seminar“?

- Konkrete Situationen aus dem Arbeitsalltag werden bearbeitet
- Alle Teilnehmer sind den ganzen Tag aktive Teilnehmer

### Welche Voraussetzungen müssen Sie als Teilnehmer mitbringen?

- Aktive Mitarbeit

### Was „passiert“ in einem „Aktiv-Seminar“ auf keinen Fall?

- Es gibt keinen „Frontalunterricht“
- Sie müssen keine vorbereiteten Rollenspiele machen
- Es gibt keine Powerpoint-Präsentation
- Es gibt keine Sprach- oder Bildaufzeichnung

### Zielgruppe

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

### Termin

24.08.2017, Bremen

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referentin

Katharina Bitter

17-1-MF-1.2

## Wertschätzung – Eine Wortblase als zentrale Führungsaufgabe?



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

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

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

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

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termine

27.01.2017, Mainz

16.03.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referentin

Katharina Bitter

17-1-MF-1.3

## 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

12.05.2017, München

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Klaus-Dieter Scholz

17-1-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

03. – 04.05.2017, Berlin

### 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

17-1-MF-1.5



## NEU: Führung in Zeiten der Veränderung – Leadership auf Augenhöhe

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 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 herausholen können

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.

### Zielgruppe

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

### Termin

04. – 05.07.2017, Köln

### 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

17-1-MF-1.6



## NEU: Moderne Arbeitskultur erfordert modernen Führungsstil

### Praxisnahe Tools und Erkenntnisse für einen modernen Führungsstil!

Der derzeitige Wandel im Unternehmensmanagement erfordert eine grundlegende Veränderung des Führungskonzeptes. Spätestens seit der Generation Y wissen wir, dass es einen Kultur- und Wertewandel in der Arbeitswelt gibt. Mitarbeiter wünschen sich heute maßgeblich eine gleichberechtigte, flexible und transparente Arbeitskultur. Diese veränderten Anforderungen an eine moderne Führungskraft setzen einen Führungsstil voraus, der eine emotionale Bindung schafft, und somit motivierte und engagierte Mitarbeiter. Wie man sein persönliches und individuelles Führungskonzept entwickelt und mit sofort umsetzbaren Tools in der Praxis einsetzt, erfahren Sie in diesem Training.

### Inhalte

- Welche veränderten Anforderungen an die moderne Führungskraft gibt es?
- Was wünschen sich Mitarbeiter von ihren Führungskräften?
- Wie gehe ich mit den veränderten Werten und Anforderungen der Mitarbeiter um?
- Wie schaffe ich eine egalitäre Führungs- und Organisationsstruktur?
- Wie erhöhe ich durch flexible Prozesse die Bindung und Motivation der Mitarbeiter?
- Wo stehe ich im Team?
- Wie motiviere ich schnell und nachhaltig?
- Leistungssteigerung durch die emotionale Mitarbeitermotivation
- Wie entwickle ich mein stimmiges Führungskonzept?
- In Mitarbeitergesprächen wirken und wie Sie sich optimieren können

### Zielgruppe

Ein Seminar für Führungskräfte mit Führungserfahrung und Kenntnis von Führungsgrundlagen

### Termin

30. – 31.03.2017, München

### 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](http://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.

17-1-PE-1.1



## NEU: Gut eingestellt – Professionelle Einstellungs- und Beurteilungsgespräche interner Mitarbeiter

### Klasse oder Masse – Weiter wie bisher oder neue Wege für eine bessere Mitarbeiterauswahl und -bindung?

Man kann einem Menschen nur vor den Kopf gucken, heißt ein Sprichwort. Das stimmt bedingt, denn je mehr Sie wissen, was Sie für Ihr Unternehmen und das eines Kunden wollen, desto gezielter können Sie Kompetenzen, und das sind neben den fachlichen auch die persönlichen Kompetenzen, im Vorstellungsgespräch ergründen. Gerade die persönlichen Kompetenzen werden immer wichtiger, denn hier gibt es die größten Probleme in der folgenden Zusammenarbeit. Möchten Sie in Zukunft mit einem besseren Gefühl einstellen? Hier soll das Seminar helfen mit einem klaren Anforderungsprofil und entsprechenden Hilfsmitteln eine gute Auswahl zu treffen und so Kosten und Ärger für die Zukunft zu reduzieren oder sogar ganz zu vermeiden. Stecken Sie mehr Zeit in die richtige Auswahl, damit Sie weniger Zeit in die Schadensbegrenzung stecken müssen.

### Inhalte

- Sinn und Zweck eines klaren Anforderungsprofils von Mitarbeitern
- Wie sieht ein für uns aussagefähiges Anforderungsprofil aus?
- Ein Profil für alle oder doch lieber auf die Stelle angepasst?
- Das Vorstellungsgespräch – Wie kann ich Fähigkeiten abprüfen und einschätzen?
- Den Unterschied zwischen Anforderung und Fähigkeit von Bewerbern richtig erkennen, auswerten und Entscheidungen treffen
- Persönlichkeitstest als wertvolle Hilfe (jeder Teilnehmer wird einen solchen Test\* beispielhaft selbst mit individueller Auswertung durchführen – So wird es ein praxistaugliches Instrument)
- Wozu dienen regelmäßige Beurteilungs- oder Feedbackgespräche und wie helfen sie, die Mitarbeiter für die Zukunft zu qualifizieren
- Wie wird ein Beurteilungsgespräch im Unterschied zum Einstellungsgespräch geführt?

### Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

### Methodik

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

### Termine

01. – 02.02.2017, Münster  
03. – 04.05.2017, Mainz

### Dauer der Veranstaltung

1,5-tägig,  
1.Tag: 10:00 Uhr – 18:00 Uhr  
2.Tag: 09:00 Uhr – 13:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:  
598,00 € + MwSt.  
Nichtmitglieder:  
659,00 € + MwSt.

### Referent

Volker Helweg

\* Sie erhalten als Teilnehmer ca. eine Woche vorher einen Internetzugang für den Test. Die Auswertung wird im Seminar besprochen und vertiefend erläutert.

17-1-PE-1.2

## NEU: Herausfordernde Personalgespräche – Abseits des normalen Weges



### Wenn es schwierig wird, wird es schwierig!

Wenn alles rund läuft, sind Gespräche mit Mitarbeitern einfach. Doch wenn es Probleme gibt, dann wird die ganze Fähigkeit der Führungskraft gefordert, konstruktiv und erfolgreich diese Gespräche zu meistern. Wie gehen Sie mit Fehlzeitengesprächen, Krankenrückkehrgesprächen, Kritikgesprächen, Suchthematiken oder Kündigungen um? Lernen Sie mit der anstehenden Situation umzugehen. Ziel ist es, einen konstruktiven Weg zu finden und vor allem die Motivation zu stärken.

### Inhalte

- Wie bereite ich mich auf ein „schwieriges“ Gespräch inhaltlich und persönlich vor?
- Welcher Rahmen schafft eine gute Atmosphäre bei diesen Gesprächen
- Mit welchen Zielen gehen ich in die Gespräche?
- Was sind gute inhaltliche Voraussetzungen für die verschiedenen Gespräche ?
- Wie gehe ich mit Angst um?
- Wie bringe ich den Mitarbeiter dazu, zu reden und sich zu öffnen?
- Wie lassen sich gemeinsam Lösungswege erarbeiten?
- Wie schaffe ich es, dass der Mitarbeiter nach dem Gespräch mit „neuer“ Motivation herausgeht und die Chance aus dem Gespräch sieht?

### Zielgruppe

Disponenten und leitende Mitarbeiter

### Methodik

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

### Termine

07.03.2017, Düsseldorf  
12.05.2017, Nürnberg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referent

Volker Helweg

17-1-PE-1.3

## NEU: Arbeiten 4.0 – Entwickeln Sie Ihr Unternehmen zu einer attraktiven Arbeitgebermarke mit dem „Sonnenblumenprinzip“



Die Arbeitswelt ist im Umbruch. Fachkräftemangel, demografischer Wandel, Generation Y und Z verlangen neue Impulse. Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeitermotivation sind wichtige Indikatoren für Unternehmenswachstum und Renditen.

Nur wer die Themenbereiche Personalauswahl, Personalentwicklung, Employer Branding sowie Mitarbeiterführung und -motivation ganzheitlich betrachtet und verzahnt, wird als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen.

Die Natur zeigt wie es geht. Lernen Sie mit dem Sonnenblumenprinzip ein methodisches Konzept kennen, mit dem Sie für Ihr Unternehmen einen individuellen Weg entwickeln. Ziel ist, dass Sie in Ihrem Unternehmen mittelfristig ein Wohlfühlklima aufbauen, in dem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerne arbeiten, sich mit den Unternehmenswerten identifizieren, mit- und vordenken und das Unternehmen nach außen positiv vertreten.

Die Referenten zeigen Ihnen die acht Themenfelder des „Sonnenblumenprinzip“ für mehr Wachstum, zufriedene Kunden und glückliche Mitarbeiter als Impuls für Ihr Unternehmen.

Sie bekommen einen Überblick über die acht Module des methodischen Vorgehens, damit ihr Unternehmen sich „ähnlich wie eine Sonnenblume“ entwickeln kann.

### Die Module:

1. Boden = Rahmenbedingungen des Unternehmens
2. Saatgut = Personalauswahl und Recruiting
3. Wasser = Arbeitsplatz und Freiräume
4. Licht = Marktbedingungen, Reflektion und Veränderungen
5. Schutz = Fehlerkultur
6. Pflege = Mitarbeiterführung und Motivation
7. Stütze = Weiterentwicklung/Qualifizierung
8. Zeit = Menschlichkeit und Zwischenmenschliches

**Sie erhalten viele praktische Tipps, Checklisten und Werkzeuge für ein neues Arbeiten 4.0.**

### Zielgruppe

Inhaber/innen von Unternehmen kleiner und mittlerer Unternehmensgröße mit bis zu fünf Niederlassungen

### Termin

04.05.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:  
398,00 € + MwSt.  
Nichtmitglieder:  
459,00 € + MwSt.

### Referenten

Kathrin Conredel  
Klaus-Dieter Scholz



## **»» 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.

17-1-QZ-1.1



## Zertifizierte Qualität (DIN EN ISO 9001:2015) – Die praktische Umsetzung in der Zeitarbeit

Die ständig steigenden Qualitätsansprüche der (internationalen) Kunden an Zeitarbeitsunternehmen sind eine Herausforderung! Vor diesem Hintergrund macht die Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems (QMS) Sinn. Die Zeitarbeitsunternehmen können sich sehr flexibel an veränderte Anforderungen anpassen und ihre Prozesse optimieren. Das Qualitätsmanagement im Unternehmen als kontinuierlich wirkender Prozess hat dabei die Erfüllung von Kundenwünschen im Fokus. Um den Aufbau eines QMS nach DIN EN ISO 9001:2015 zu ermöglichen, sind seitens der Unternehmensführung verschiedenste Aspekte zu berücksichtigen und unterschiedliche Fragen zu beantworten. In diesem Seminar werden zunächst die Grundlagen des Qualitätsmanagements thematisiert. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Praxistransfer und den zu schaffenden Voraussetzungen für Zeitarbeitsunternehmen.

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termin

31.05. – 01.06.2017, Fulda

### Dauer der Veranstaltung

2-tägig, jeweils

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

559,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

659,00 € + 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.



17-1-UF-1.1

## NEU: Changemanagement

Arbeitsabläufe umstellen, neue Software implementieren, Strukturen verändern?

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

Unternehmen haben heute mit ständigen Veränderungen zu tun und müssen sich permanent neuen Herausforderungen stellen. Die Frage, ob Veränderung gewünscht ist, stellt sich somit nicht. Sie ist Bestandteil des Geschäfts.

### Inhalte

- Was bedeutet das Thema für Führungskräfte?
- Wie leitet man Veränderungsprozesse ein oder wie steuert man auf dem Veränderungsfluss mit der richtigen Geschwindigkeit?
- Wie hängt das Thema „Motivation“ mit Veränderung zusammen?
- Gibt es die optimale Vorgehensweise und Geschwindigkeit für Veränderung?

### Zielgruppe

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

### Termin

16.02.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referentin

Katharina Bitter



17-1-UF-1.2

## 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 Unternehmer-Update 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

28.03.2017, Mainz

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Thorsten Rensing



17-1-UF-1.3

## NEU: Prozessoptimierung im Tagesgeschäft

Die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen hängt wesentlich davon ab, sich rechtzeitig auf sich verändernde Marktbedingungen einstellen zu können. Unser Markt verändert sich seit Jahren und wird auch künftig aufgrund einer Vielzahl von Einflussgrößen dynamisch bleiben. Daher stellen sich die Fragen: Arbeiten wir noch zeitgemäß? Sind wir für die Zukunft gut aufgestellt? An welchen Stellen können wir noch besser/effizienter werden?

In diesem Workshop, der sich an Inhaber, Geschäftsführer und andere Entscheidungsträger richtet, werden wir zunächst die unterschiedlichen Prozessbereiche benennen, auf die wir kurz- und mittelfristig wirkungsvoll Einfluss nehmen können (z.B. Auftragsabwicklung oder Mitarbeitergewinnung). Anschließend werden die einzelnen Themenfelder - nach Gewichtung der Teilnehmer - individuell bearbeitet. Die Teilnahme an dieser Veranstaltung setzt eine Bereitschaft zu Gruppenarbeiten und zu offenen Diskussionen voraus.

### Inhalte

- Die Schwerpunkte werden von den Teilnehmern festgelegt
- Die Prozesse im Zeitarbeitsunternehmen werden gemeinsam erarbeitet und es kann je nach Interesse auf den ein oder anderen Prozess vertiefend eingegangen werden.

### Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer und andere Entscheidungsträger

### Termin

07.02.2017, Köln

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

### Referent

Peter Löw

# 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.

17-1-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. Ebenfalls werden die zum 1. April 2017 in Kraft tretenden Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes besprochen, wie zum Beispiel die Einführung einer Überlassungshöchstdauer von 18 Monaten und die Equal-Pay-Regelung nach 9 bzw. 15 Monaten. Wir machen Sie vertraut mit den wichtigsten tarifvertraglichen Bestandteilen. Wir zeigen Ihnen, worauf es bei den Themen wie der Behandlung des Arbeitszeitkontos und der Berechnung der Zulagen ankommt. So gewinnen Sie Sicherheit im täglichen Umgang mit den für Sie wichtigen Vorschriften aus dem iGZ-DBG-Tarifwerk.

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termine

26.01.2017, Münster  
02.03.2017, Hannover  
04.05.2017, Köln  
28.06.2017, 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. Sabine Freitag  
Ass. jur. Marcel René Konjser  
Ass. jur. Sebastian Reinert  
Ass. jur. Judith Schröder  
Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock

17-1-AR-1.2

## Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps



Für die Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall gilt das Referenzprinzip. Maßgeblich ist nunmehr, was der Mitarbeiter in den letzten drei abgerechneten Monaten verdient und wie viele Stunden er gearbeitet hat. Was sich so einfach anhört, ist in der Praxis nicht immer einfach umzusetzen.

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

### Inhalte

- 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

### Zielgruppe

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

### Termine

28.02.2017, Düsseldorf  
17.05.2017, Nürnberg

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

17-1-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 den Kunden in diesem Bereich.

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

Auch im Zuge der Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes kommt den Branchenzuschlagstarifverträgen eine besondere Bedeutung zu. Sie erfahren in dem Seminar, wie bei der Anwendung eines Branchenzuschlagstarifvertrages ein gesetzliches Equal Pay nach neun Monaten abgewendet werden kann.

### 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 Zeitarbeiter im Kundenbetrieb
- Sichere Vertragsgestaltung mit Kundenbetrieb und Zeitarbeiter
- Einbettung der neuen Regelungen in das iGZ-DGB-Tarifwerk
- Bedeutung der Branchenzuschlagstarifverträge hinsichtlich der Änderungen des AÜG

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.

### Zielgruppe

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

### Termine

28.03.2017, München  
14.06.2017, Dortmund

### 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

17-1-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

01.03.2017, Düsseldorf  
18.05.2017, Nürnberg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

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

17-1-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 umfassend auseinander zu setzen.

Die Veranstaltung gibt einen Überblick über neue Entwicklungen der Zeitarbeitsbranche und über die aktuelle Rechtsprechung zu arbeits- und tarifrechtlichen Themen, insbesondere zu den Regelungen des iGZ-DGB-Tarifwerks und den Branchenzuschlagstarifverträgen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes, die zum 1. April 2017 in Kraft treten.

Auch die Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und die erforderlichen rechtlichen Anpassungen der vertraglichen Beziehungen zu den Zeitarbeitnehmern und den Kundenunternehmen werden erläutert.

### Inhalte

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

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.

### 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

23.02.2017, Hannover  
 29.03.2017, München  
 27.04.2017, Münster  
 17.05.2017, Köln  
 22.06.2017, Frankfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

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

17-1-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 in dem Seminar beantwortet: Wann können in der Zeitarbeit Reisekostenzuschüsse steuerfrei gezahlt werden? Kann der Arbeitgeber Auslösezusagen einseitig widerrufen?

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

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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.

### Termin

20.04.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

359,00 € + MwSt.

### Referenten

Ass. jur. Stefan Sudmann

Syndikus-RAin Christiane

Uhlenbrock

17-1-AR-1.7

## Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Auslandsentsendung



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

Der zweite Teil des Seminars gibt einen Überblick darüber, welche Regelungen im Falle einer grenzüberschreitenden Arbeitnehmerüberlassung in das EU-Ausland zu beachten sind. Fragen, die sich hier stellen sind: Welche gewerberechtlichen Voraussetzungen gelten im Tätigkeitsstaat? Welcher rechtliche Standard gilt für das Arbeitsverhältnis? Können Steuern und Sozialversicherungsbeiträge weiterhin in Deutschland abgeführt werden?

### Inhalte

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürgern und Drittstaatsangehörigen in der Zeitarbeit
- Neuregelungen zur Beschäftigung von Asylbewerbern und Geduldeten
- Aufenthaltstitel, Ankunftsnachweis, Duldung und Aufenthaltsgestattung
- Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse
- Arbeitsrechtliche Besonderheiten
- Sanktionen im Falle illegaler Beschäftigung
- 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, unter welchen Voraussetzungen ausländische Arbeitnehmer in der Zeitarbeit beschäftigt werden dürfen und worauf bei der grenzüberschreitenden Arbeitnehmerüberlassung zu achten ist.

### Termine

31.01.2017, Münster  
02.05.2017, Frankfurt

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referentin

Ass. jur. Judith Schröder

17-1-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

12.01.2017, Düsseldorf  
09.03.2017, Stuttgart  
15.06.2017, Dortmund

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 16:00 Uhr

### Seminargebühren

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

### Referenten

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



17-1-AR-1.9

## NEU: Die AÜG-Reform in der Praxis

Welche Änderungen bringt die geplante AÜG-Reform und wie kann ich sie in der Praxis umsetzen?!

Die AÜG-Reform ist beschlossene Sache. Zum 1.4.2017 treten komplette Systemwechsel in der Zeitarbeit wie Höchstüberlassungsdauer und „echtes“ Equal Pay in Kraft. Diese Regelungen sind teilweise kompliziert und müssen trotzdem in der Praxis bei Mitarbeitern und Kunden umgesetzt werden. Sie lernen alle rechtlichen Änderungen kennen, die unmittelbare Auswirkungen auf Ihre tägliche Arbeit und Ihre Kundenbeziehung haben.

Schwerpunkt des Seminars ist, wie die geplanten Rechtsänderungen (Höchstüberlassungsdauer, Equal Pay, Dokumentationspflichten, Scheinwerkverträge etc.) rechtlich zu verstehen sind, welche Anwendungsvorgaben es gibt und welche Ausnahmen existieren. Darüber hinaus gibt das Seminar aber auch Praxistipps für die Umsetzung im Unternehmen, bei externen Mitarbeitern und Kunden. So erhalten Sie auch Antworten auf verkäuferische und operative Fragen.

### Inhalte

Die AÜG-Reform

- Ausblick, verdeckte AÜ, Arbeitskampf/BetrVG, Höchstüberlassungsdauer, Equal Pay
- Stichtage, Rechtsfolgen, Werkvertrag
- Branchenzuschläge vs. Equal Pay vs. Equal Treatment
- Unternehmensstrategie, Umsetzung, Kommunikation

### 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

22.02.2017, Stuttgart  
16.03.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 15:30 Uhr

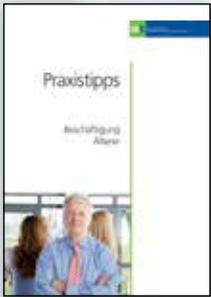
### Seminargebühren

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

### Referent

RA Dr. Adrian Hurst

Bitte beachten Sie, dass zwar das AÜG-Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen ist. Aber in der Umsetzung der vorgesehenen Tariföffnungsklauseln durch die Sozialpartner kann es noch zu wesentlichen Änderungen im Hinblick auf die Überlassungshöchstdauer und Equal Pay kommen.



Besuchen Sie den **igZ-Shop** auf  
[www.ig-zeitarbeit.de/igz/shop](http://www.ig-zeitarbeit.de/igz/shop)



17-1-AR-1.10



## 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 werden Ihnen die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Besonderheiten bei der praktischen Anwendung aufgezeigt.

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

04.05.2017, Münster

04.07.2017, Mainz

### 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  
E-Learning-Seminar  
des iGZ!



17-1-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

17-1-EL-1.2

## Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps



Das Präsenzseminar zum Thema „Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps“ bieten wir unseren Mitgliedern 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“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. In einem Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

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

### Zielgruppe

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

### Termine

03.05.2017

27.06.2017

### Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

### Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt.

### Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Ass. jur. Sabine Freitag

Ass. jur. Marcel René Konjer

Syndikus-RAin Christiane

Uhlenbrock

17-1-EL-1.3

## Webinar: Branchenzuschläge – Praxistipps



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

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

### Zielgruppe

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

### Termine

09.02.2017

03.05.2017

### 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



17-1-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“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termin

21.06.2017

### Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

### Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt.

### Referenten

Ass. jur. Stefan Sudmann  
Syndikus-RAin Christiane  
Uhlenbrock

17-1-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“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

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

### Inhalte

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

### Zielgruppe

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

### Termin

21.06.2017

### Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

### Seminargebühren

Mitglieder:

49,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

69,90 € + MwSt

### Referenten

Ass. jur. Stefan Sudmann

Syndikus-RAin Christiane

Uhlenbrock

# 11



## Specials

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

17-1-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.

Das Seminar dient dazu, einen grundlegenden Überblick darüber zu geben, was im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und der Auswahl der Bewerber zu beachten ist. Außerdem wird ein Überblick über Tätigkeitsfelder im medizinischen/pflegerischen Bereich gegeben.

### Inhalte

- Wer wird überlassen? Berufsbilder und Qualifikationen in Krankenhäusern und Seniorenheimen
- Grundsätzliche Unterschiede zwischen der Kranken- und der Altenpflege
- Recruiting von medizinischen und pflegerischen Mitarbeitern
- Besonderheiten bei der Akquise
- Disposition der Mitarbeiter
- Teilzeit- und 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.

### Termine

07.03.2017, Berlin

30.05.2017, Stuttgart

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

### Referenten

Miriam Meinhardt

Thomas Schlegental

17-1-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 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

23.03.2017, Münster

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

### Referenten

Miriam Meinhardt

Thomas Schlegtehdal

17-1-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 vom Erfahrungsaustausch und auch von in den Anfängen gemachten Fehlern der Referenten. Hilfreiche Tipps aus mittlerweile zahlreichen Vermittlungen können gegeben werden und somit helfen, teure Fehler zu vermeiden.

### 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

14.03.2017, Nürnberg

16.05.2017, Hamburg

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

### Referenten

Jan Hartmann

Thomas Schlegental

17-1-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!

## INFO

**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

**Zielgruppe**

Manager und Führungskräfte auf allen Ebenen

**Termin**

08. – 09.04.2017, 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:

1.090,00 € + MwSt.

**Coach**

Apollo (Pferd)

Trainer

Detlef Hühnert (neurowissenschaftlich ausgebildeter Kommunikations- und Führungstrainer)

Brigitta Nuss (Pferdetrainerin nach Monty Roberts & Dozentin für Körpersprache & nonverbale Kommunikation, staatl. Akademie für darstellende Kunst)



17-1-SP-1.5

## Power auf Dauer – Führung mit Haltung

### 3-teilige Seminarreihe

Moderne Führungskräfte stehen heute einem breiten Anforderungsspektrum gegenüber. Sie müssen die Informationsflut beherrschen, mit vielfältigen Schnittstellen klar und authentisch kommunizieren, ihr Team stark, empathisch und motivierend führen, kreativ und innovativ sein und – last but not least – auf ihre eigene Gesundheit achten. Dazu brauchen sie vielfältigste Fähigkeiten wie Stabilität, Klarheit, Authentizität, Empathie, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit aber auch Energie und Gesundheitskompetenz. All diese Fähigkeiten erfordern eine innere Haltung, die es bewusst zu machen, zu entwickeln und zu stärken gilt. Dazu vermittelt diese Seminarreihe neben klassischen Managementmethoden auch Elemente der Achtsamkeit. Das Ergebnis dieses neuen Ansatzes: authentische Führung mit Vorbildfunktion, mehr Spaß und Produktivität im Team und kompetentes Selbstmanagement für mehr Gesundheit und Erfolg!

#### 1. Modul:

##### Achtsame und gesunde Selbstführung

- Gesundheit hat vier Dimensionen. Wie kann ich meine Gesundheit in physischer, geistiger, emotionaler und materieller Hinsicht selbstwirksam und nachhaltig stärken?
- Welche Rolle spielen Bewegung und Entspannung?
- Was kann ich dafür mit wenig Zeitaufwand direkt am Arbeitsplatz tun?
- Was kann ich aus meinem bisherigen Verhalten lernen und wie kann ich meine Gesundheit mithilfe einer persönlichen „Salutogenese-Matrix“ von „innen heraus“ positiv beeinflussen und ein individuelles Gesundheitsmotto für mich entwickeln?

#### 2. Modul:

##### Achtsame Kommunikation im Alltag

- Warum ist unsere Kommunikation nur selten eindeutig?
- Welche Qualitäten braucht eine gelungene Kommunikation?
- Wie stelle ich mich auf meine Gesprächspartner ein?
- Wie stelle ich Resonanz und Rapport her?
- Wie kommuniziere ich in Konfliktsituationen?
- Wie gebe ich klares und konstruktives Feedback?
- Wie finde ich meine eigene Kommunikationsstrategie?

17-1-SP-1.5

**Zielgruppe**

Führungskräfte

**Termine**

Modul 1: 22.3.2017 Münster  
 Modul 2: 31.5.2017 Münster  
 Modul 3: 06.07.2017 Münster

**Dauer je Modul**

jeweils 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

**Seminargebühren je Modul**

Mitglieder:

359,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

459,00 € + MwSt.

**Sonderpreis für drei Module**

Mitglieder:

890,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

990,00 € + MwSt.

**Referentin**

Melanie Kohl

**3. Modul:****So mache ich aus Mitarbeitern ein Team**

- Wie erkenne ich die individuellen Stärken meiner Teammitglieder und fördere sie für den gemeinsamen Erfolg?
- Welche Rolle spielt dabei meine innere Haltung und was kann ich mit mehr Achtsamkeit und Wertschätzung erreichen?
- Wie stelle ich ein Team für eine konkrete Aufgabe zusammen und begleite den Prozess mit einer förderlichen Haltung?

Bei Buchung aller drei Module erhalten Sie einen Sonderpreis.

17-1-SP-1.6



## Die Strategie der Erfolgreichen – Resilienz

Entscheidungen unter Zeitnot, Kreativität auf Knopfdruck, innovative Konzepte und jeden Tag eine Top-Performance. Wir leben in einer Zeit des Wandels. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen ändern sich rasant, Umstrukturierungen und Reorganisationen sowie begleitender Zeit- und Leistungsdruck prägen das heutige Arbeitsgeschehen. Diese Veränderungen stellen an Unternehmen und den Einzelnen neue Anforderungen. Nur ein Mensch, der innerlich stark ist, kann diese Herausforderungen meistern. Wie kann dieser Prozess der Veränderung unterstützt werden? Durch: Resilienz. Wer resilient ist, lässt sich von den Krisen und Belastungen des Alltags nicht unterkriegen, sondern schafft es, immer wieder in einen Zustand der Balance zurückzufinden. Resiliente Menschen besitzen die Fähigkeit, die eigene innere Stärke zu nutzen, um komplexe Situationen, Herausforderungen und Lebenskrisen zu meistern und neue Erkenntnisse daraus zu ziehen. Es ist die Strategie der sogenannten „Stehauf-Menschen“. Die Faktoren für diese innere Stärke sind in jedem von uns vorhanden und können trainiert werden.

### Inhalte

- Was ist Resilienz – Mehr als ein neuer Trend?
- 7-Strategien für mehr innere Widerstandskraft
- Always look on the bright side of life! – Mit Optimismus leichter durchs Leben
- Akzeptieren Sie, was Sie nicht ändern können!
- Werden Sie zum Lösungsentwickler und suchen Sie nach Möglichkeiten statt nach Problemen
- Behalten Sie in Krisen einen klaren Kopf
- Lernen Sie, sich selbst zu motivieren
- Lassen Sie sich nicht unterkriegen
- Spinnen ist Pflicht – Gestalten Sie Ihr soziales Netz
- Verantwortung übernehmen – Wenn nicht Sie, wer dann?
- Werden Sie zum Zukunftsentwickler – Wie wollen Sie zukünftig arbeiten und leben?
- Innere Flexibilität und Beweglichkeit steigern
- Trainieren Sie resiliente Verhaltensweisen im Alltag

### Zielgruppe

Personen jeglichen Alters, sowie aus allen beruflichen Bereichen.

### Termine

05.04.2017, Köln

04.07.2017, Essen

### Dauer der Veranstaltung

10:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Seminargebühren

Mitglieder:

279,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

379,00 € + MwSt.

### Referentin

Melanie Kohl

NEU ab 2017!



Informationen unter  
[www.igz-propez.de](http://www.igz-propez.de)

# 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](mailto:info@ig-zeitarbeit.de) | [www.ig-zeitarbeit.de](http://www.ig-zeitarbeit.de)