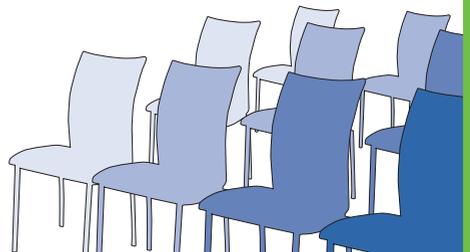


SEMINAR-PROGRAMM

2020



Sehr geehrte Damen und Herren,

In welchen Branchen gibt es Wachstumspotential, welche Geschäftsmodelle und welche Führungsstile sind zukünftig Garant für den Unternehmenserfolg? Die Konjunktur und die Gesetzgebung sind schwer zu beeinflussen. Aber wir können unser Team an Mitarbeitern/-innen ertüchtigen, die Herausforderungen noch besser und motivierter zu bewältigen. Und wir können unsere Nachwuchskräfte fit für die Zukunft machen oder Gesundheitsvorsorge in den Arbeitsalltag integrieren.

Zu all diesen und weiteren Themen wollen wir als Ihnen Bildungsteam 2020 Unterstützung anbieten und neue Impulse geben. Dabei geht es neben den Inhalten, die unsere Dozenten vermitteln, immer auch um den Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmer/-innen.

Um Ihnen Zeit und Reisekosten zu ersparen, haben wir erneut die digitalen Angebote wie Webinare weiter ausgebaut. Das ermöglicht ein flexibles und bequemes Lernen unabhängig von festen Seminarterminen und -orten. Das E-Learning „Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis“ ist nach kompletter Überarbeitung jetzt buchbar und startet unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Tarifverhandlungen im Februar 2020. Weiterhin erhalten Sie die Möglichkeit, Methodendes Blended-Learnings – z.B. die Kombination aus Präsenzseminaren und Webinaren – kennenzulernen. So stellen wir Ihnen das bewährte Seminar „Strategische Neukundengewinnung mit dem „6 in 8 Konzept ©“ erstmals als Spezialpaket mit Webinar, Seminar und Follow-Up zur Verfügung.

Ein weiteres Highlight ist sicherlich das Seminar „Alphabetisierung für Personaldisponenten“, welches wir im Rahmen der bundesweit einmaligen Zusammenarbeit eines Zeitarbeitgeberverbandes mit dem Bundesverband Alphabetisierung anbieten. Gerade für Personaldisponenten ist es wichtig, Arbeitskräfte mit Lese- und Rechtschreibschwäche zu identifizieren, um zielgerichtet Hilfen anzubieten.

Haben Sie intern eine Gruppe Mitarbeiter/-innen die Sie zu einem Thema schulen wollen? Dann sprechen Sie uns gerne zu einem alternativen Schulungsangebot direkt in Ihrem Unternehmen an.

Je nach persönlicher Einschätzung bieten wir Einsteigerseminare, Themen für Mitarbeiter mit Erfahrung und Geschäftsführer oder Kurse für Profis an. Die entsprechenden Farben im Inhaltsverzeichnis helfen bei der Orientierung.

PDK-Auszubildende und Berufsschullehrer erhalten wie üblich für alle Angebote Sonderkonditionen.

Die Zertifizierung ProPeZ wird ab 2020 modular, wobei die einzelnen Module jeweils durch das ProPeZ-Logo gekennzeichnet sind.

Ist Ihr Unternehmen startklar? Schauen Sie noch heute, welches Angebot für Sie interessant ist – wir freuen uns auf Sie!

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

Dr. Martin Dreyer

Geschäftsführer

Christian Bloom

Fachbereichsleiter Bildung
und Personal/Qualifizierung

**Sichern Sie sich frühzeitig
Ihre Plätze in unseren
Seminaren von Januar
2020 bis Januar 2021.**

www.igz-seminare.de 

Ihre Ansprechpartner bei Seminarfragen:

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



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



Elke Hundeloh
Tel. 0251 32262-215
hundeloh@ig-zeitarbeit.de



1 Seminare für Auszubildende Seite 21–25

- AZ-1 iGZ-Praxistage für PDK-Azubis
- AZ-2 Verkaufen für Azubis – keine Angst vor dem Telefonat
- AZ-3 Der Kundenbesuch – im Gespräch nachhaltig überzeugen
- AZ-4 **NEU** Erfolgreich in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis

2 Einführungsseminare Seite 26–33

- ES-1 iGZ-Basislehrgang für Personaldisponenten
- ES-2 „Erste Schritte in die Zeitarbeit“
- ES-3 Sicherheit für jedes Bewerberinterview – jeder Kandidat „tickt“ anders
- ES-4 Vertriebsgrundlagen für den Einstieg in die Personaldienstleistung

3 Vertrieb Seite 34–47

- VT-1 Neukundenakquise per Telefon – entwickeln Sie Ihren persönlichen Erfolgsleitfaden!
- VT-2 Telefonakquise in der Personaldienstleistung – Abschlussorientierte Fragetechnik im Verkauf
- VT-3 Meisterhafte Gesprächsführung durch Fragetechnik
- VT-4 Telefonakquise in der Personalvermittlung
- VT-5 **NEU** Vermittlung in der Personaldienstleistung
- VT-6 **NEU** Gutes Bestandskundenmanagement bedeutet: Im Betreuungsgespräch den nächsten Auftrag generieren
- VT-7 **NEU** Anfragen erfolgreich zu Aufträgen machen
- VT-8 **NEU** Intensivtraining „Argumentations- und Abschlusstechniken“
- VT-9 **NEU** Strategische Neukundengewinnung mit dem „6 in 8 Konzept ©“ als Spezial-Paket mit Webinar, Seminar und Follow-Up
- VT-10 **NEU** Kalkulation und Preis-Argumentation Präsenzseminar mit vorgeschaltetem Online-Seminar

4 Personalmarketing Seite 48–59

- PM-1 Bewerber finden und binden
- PM-2 Bewerbermarkt der Zukunft
- PM-3 Workshop: Der Blog – ein effektives Element der Öffentlichkeitsarbeit
- PM-4 Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook
- PM-5 Vom Like zum viralen Hit – was Personaldienstleister in Sachen E-Recruiting in der Social Media-Kommunikation lernen können
- PM-6 Active Sourcing Basics – Kandidaten aktiv ansprechen und gewinnen
- PM 7 **NEU** Sourcing Advanced
- PM 8 **NEU** Recruiting Mindset – mit neuer Haltung zu neuen Kandidaten
- PM 9 **NEU** Die Recruiting-Klinik mit Andreas Schöning
- PM 10 **NEU** Recruiting-KPI – mit Kennzahlen zu mehr Erfolg im Recruiting

5 Mitarbeiterführung Seite 60–69

- MF-1 Mitarbeiterführung – Konfliktgespräche pro-aktiv und produktiv meistern
- MF-2 **NEU** Motivierendes Führen: Wie entstehen engagierte Mitarbeiter?
- MF-3 Führungskräfte-Training – vom Kollegen zum Vorgesetzten
- MF-4 Führung mit Zielen und KPIs
- MF-5 **NEU** Konsequenz und dennoch „nett“
- MF-6 Führung mal anders: „Spiegel-Führung“
- MF-7 **NEU** Mehr Effektivität für die täglichen Mitarbeitergespräche des Disponenten/in
- MF-8 **NEU** Konflikte lösen – Mitarbeiterführung steigern
- MF-9 **NEU** Motivator in Minuten

6 Personalentwicklung Seite 70–77

- PE-1 Mitarbeitergespräche zielgerichtet führen
- PE-2 Das Bewerbungsgespräch – aufdecken verborgener Kompetenzen
- PE-3 **NEU** Rechtliche Aspekte der Personalentwicklung
- PE-4 **NEU** Nachhaltige Personalentwicklung in der Zeitarbeit
- PE-5 **NEU** Implementierung von Personalentwicklung im Zeitarbeitsunternehmen:
Erfolgreiches Projekt- und Prozessmanagement
- PE-6 **NEU** Fördergelder, Cofinanzierung

7 Arbeitsrecht Seite 78–89

- AR-1 Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis
- AR-2 **NEU** Vertrags- und Bewerbermanagement in der Zeitarbeit
- AR-3 Vergütung nach dem iGZ-DGB-Tarifwerk
- AR-4 Branchenzuschläge – Praxistipps
- AR-5 Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag
- AR-6 Zeitarbeit aktuell: Neues aus der Rechtsprechung und vom Gesetzgeber
- AR-7 Equal Pay, Branchenzuschläge und Überlassungshöchstdauer –
Praxistipps und Umsetzung
- AR-8 Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer
- AR-9 Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden
- AR-10 Reisekosten und Mini-Jobs: Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fallstricke
- AR-10 Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – rechtssicher gestalten und anwenden

8 Digitales Bildungsangebot 90–101

- DB-1 Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps
- DB-2 Webinar: Equal Pay und Branchenzuschläge – Berechnung und Praxistipps
- DB-3 Webinar: Auslandsentsendung
- DB-4 Webinar: Reisekosten
- DB-5 Webinar: Minijobs
- DB-6 Webinar: Datenschutz in der Zeitarbeit
- DB-7 Webinar: **NEU** Arbeitsschutz in der Zeitarbeit – Rechtssichere Umsetzung
- DB-8 Webinar: **NEU** Werben bei Google – wie Sie Ihre Fachkräfte von morgen schnell und effizient finden
- DB-9 Webinar: Finanzielle Leistungen zur Eingliederung in Arbeit nach dem SGB III
- DB-10 **NEU** E-Learning: Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis – die digitale Fassung

9 Specials 102–107

- SP-1 Fachkurse Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich
- SP-2 **NEU** Der Pitch – die professionelle Präsentation vor den Kunden
- SP-3 „Geht es uns gut?“ Betriebswirtschaftliche Kennzahlen verstehen und für die unternehmensstrategischen Planungen richtig nutzen
- SP-4 **NEU** Alphabetisierung für Personaldisponenten
- SP-5 **NEU** Mobile Video Workshop – so wird das Smartphone zum Filmstudio

10 Betriebliches Gesundheitsmanagement 108–113

- BGM-1 **NEU** Stressmanagement. Resilienz-Training
- BGM-2 **NEU** Entwicklung und Einführung eines erfolgreichen Betrieblichen Gesundheitsmanagements
- BGM-3 **NEU** Erfolgreicher mit Achtsamkeit
- BGM-4 **NEU** Gesund führen – mich selbst und andere

11 Specials für Geschäftsführer 114–121

- GF-1 Mehr Unternehmenserfolg durch Agilität
- GF-2 Lernwerkstatt Change Management – wie wandle ich mein eigenes Unternehmen?
- GF-3 New Work braucht New Leadership:
sich als Unternehmer oder Führungskraft gut für die Zukunft aufstellen
- GF-4 **NEU** Internes Recruiting – die besten Kollegen finden
- GF-5 **NEU** Digitalisierung für Personaldienstleister:
Was bringt die Zukunft und wie können wir uns darauf vorbereiten?

- Einsteiger und Azubis
- Mitarbeiter
- Disponenten mit Erfahrung und leitende Mitarbeiter
- Geschäftsführer, Inhaber und leitende Mitarbeiter



Folgen Sie dem ProPeZ-Logo und entdecken Sie Seminare und Workshops zu verschiedenen Aspekten der Personalentwicklung. Stellen Sie sich Ihr eigenes Weiterbildungsprogramm zusammen und erhalten Sie ein Zertifikat über Ihre erworbene Personalentwicklungsexpertise. Nähere Informationen erhalten Sie hier: <https://www.ig-zeitarbeit.de/bildung>

Weil wir laufend kompetente
Leute brauchen.



Zeitarbeit: Eine gute Wahl.



BARELLA 

Harald Samei
Geschäftsführer bei der
Barella Gebäude- und Energietechnik GmbH

Warum wir Zeitarbeit einsetzen, lesen Sie hier:
zeitarbeit-einegutewahl.de



Ass. jur. Olaf Dreßen

Olaf Dreßen arbeitet seit 2012 im Fachbereich Arbeits- und Tarifrecht beim iGZ. 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 Jurstudium absolvierte Sabine Freitag bis 2010 das juristische Referendariat. Im Anschluss an das zweite juristische Staatsexamen war sie drei Jahre für einen Arbeitgeberverband der Logistikbranche tätig und ist seit 2013 beim iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Fachbereichs Arbeits- und Tarifrecht berät sie die Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Angelegenheiten und leitet zudem Seminare zu juristischen Themen.



Ass. jur. Marcel René Konjer

Marcel René Konjer ist seit 2016 beim iGZ angestellt und berät als Mitarbeiter des Fachbereichs Arbeits- und Tarifrecht 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.

Syndikus-RA Julian Krinke

Julian Krinke ist seit Dezember 2017 für den iGZ im Fachbereich Arbeits- und Tarifrecht als Syndikusrechtsanwalt tätig. Er berät Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Angelegenheiten und leitet Seminare zu juristischen Themen. Er studierte Rechtswissenschaften an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und absolvierte anschließend sein Rechtsreferendariat in Münster, Bocholt und München.





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. 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.

Wolfram Linke

Wolfram Linke ist seit Juni 2008 Pressesprecher des iGZ. Davor arbeitete er 18 Jahre als Redakteur 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.



Kristin Mattheis

Kristin Mattheis ist seit Anfang 2018 für den iGZ als Online-Redakteurin im Newsdesk für die Bereiche Informationsmanagement und Social Media-Kommunikation verantwortlich. Neben der Online-Berichterstattung für die Social Media-Kanäle Facebook, Twitter, XING und YouTube kümmert sie sich um den iGZ-Blog und das Erstellen von iGZ-Videos. Sie bietet auch Seminare zum Thema Social Media-Kommunikation für Personaldienstleister an. Zuvor arbeitete sie vier Jahre lang als Online-Redakteurin für die AGRAVIS Raiffeisen AG in Münster. Ihr Volontariat absolvierte Mattheis in der Pressestelle der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, wo sie auch die Fächer Anglistik, Germanistik und Ethnologie mit dem Abschluss Magister studierte. Praktische journalistische Erfahrungen sammelte sie als langjährige freie Mitarbeiterin bei der Münsterschen Zeitung und bei Radio Antenne Münster sowie bei Hospitationen bei der Deutschen Presse-Agentur (dpa) und beim ZDF.



Ass. jur. Sebastian Reinert

Sebastian Reinert ist seit 2010 beim iGZ tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaft in Münster legte er im Jahre 2010 das zweite juristische Staatsexamen ab. Als Mitarbeiter des Fachbereichs Arbeits- und Tarifrecht beim iGZ berät Sebastian Reinert die Mitglieder des Verbandes bei arbeits- oder tarifrechtlichen Fragestellungen und leitet zahlreiche Seminare. Seit 2018 ist Sebastian Reinert stellvertretender Leiter des Fachbereichs Arbeits- und Tarifrecht.

Andrea Resigkeit

Andrea Resigkeit, Leitung Fachbereich politische Netzwerke und Hauptstadtbüro, ist seit 2009 für den iGZ tätig. Sie absolvierte ein Studium der Politik und Geschichte in Hamburg. Von 1986 war sie als Redakteurin in leitender Funktion für die Hamburger und Berliner Morgenpost tätig, später arbeitete sie in unterschiedlichen journalistischen Feldern. 2003 wechselte sie ins politische Geschäft. Bei der Christlich- Demokratischen- Arbeitnehmerschaft (CDA) der CDU verantwortete sie zuletzt als stellvertretende Hauptgeschäftsführerin die politischen Leitlinien mit.



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. Sie 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. Rohlmann verantwortet aktuell den Bereich Strategisches Marketing/Public Relations beim iGZ. In der selbstbewussten und klaren Vermarktung von Zeitarbeit gerade gegenüber herausfordernden Zielgruppen und vor dem Hintergrund politischer und tariflicher Neuerungen liegt ihre Kompetenz.

Syndikus-RAin Maïke Rußwurm

Maïke Rußwurm ist seit November 2018 als Syndikusrechtsanwältin im Fachbereich Arbeits- und Tarifrecht des iGZ tätig. Sie berät Verbandsmitglieder in arbeits- und tarifrechtlichen Fragen und leitet juristische Seminare. Maïke Rußwurm studierte Rechtswissenschaften in Münster und Paris. Ergänzend zum deutschen Studienabschluss erlangte sie den Grad eines „Maitre en droit“. Das zweite juristische Staatsexamen legte sie in Hannover ab. Ab dem Jahr 2000 arbeitete sie als Syndikusrechtsanwältin für den Provinzial NordWest Konzern. Zunächst war sie im Personalbereich der Westfälischen Provinzial für arbeitsrechtliche Aufgaben wie Führungskräfteberatung, Umsetzung arbeitsrechtlicher Maßnahmen und Verhandlung von Betriebsvereinbarungen zuständig. 2009 wechselte sie in die Konzern-Holding mit der Aufgabe der konzernweiten Gestaltung personalrechtlicher Regelungen sowie der Begleitung standortübergreifender Veränderungsprozesse. Neben den juristischen Fragestellungen betreute Maïke Rußwurm verantwortlich konzernweite Projekte zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, dem Gesundheitsmanagement und der Flüchtlingshilfe.



Ass. jur. Judith Schröder

Judith Schröder arbeitet seit 2011 beim iGZ. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Trier und dem zweiten juristischen Staatsexamen im Jahre 2006 in Duisburg arbeitete Judith Schröder zunächst als Rechtsanwältin in Rechtsanwaltskanzleien in Düsseldorf und Mülheim an der Ruhr. Dort war sie im Wesentlichen mit Rechtsfragen aus dem Bereich des Wirtschafts- und Arbeitsrechts befasst. Weitere berufliche Erfahrungen konnte Judith Schröder als Juristin in der Rechtsabteilung eines Großhandelsunternehmens sammeln. Zudem hat sie eine Weiterbildung zur geprüften Personalreferentin absolviert. Seit 2018 ist Judith Schröder Leiterin des Fachbereiches Arbeits- und Tarifrecht.

**Nutzen Sie unsere
Online-Anmeldung**



www.igz-seminare.de

Marcel Speker

Marcel Speker ist studierter Politikwissenschaftler und ausgebildeter Redakteur. Er verfügt über Erfahrungen als Journalist, Speaker, Moderator und Autor. Als Pressesprecher war er im politischen und Arbeitgeberverbandlichen Umfeld, u.a. beim Spitzenverband der rheinland-pfälzischen Wirtschaft (LVU) und dem Verband der Pfälzischen Metall- und Elektroindustrie tätig. Seit 2012 leitet er die Kommunikationsabteilung beim iGZ und ist dort zuständig für die Themen Presse, Veranstaltungen und Verbandsmarketing. Ebenfalls seit 2012 vertritt er den iGZ im Beirat des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln). Von 2013 bis 2018 war er Lehrbeauftragter an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster und lehrte dort zur Arbeitsmarktpolitik. Aktuell verantwortet er im iGZ außerdem die arbeitsmarktpolitischen Herausforderungen der Digitalisierung.



Dr. Benjamin Teutmeyer

Dr. Benjamin Teutmeyer ist promovierter Politikwissenschaftler, war zunächst als wirtschaftspolitischer Redakteur beim Bonner „unternehmermagazin“, danach als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Deutschen Bundestag und zuletzt beim Parlamentarischen Staatssekretär a.D. und heutigem Hauptgeschäftsführer der BDA Steffen Kampeter tätig. Seit 2016 ist Benjamin Teutmeyer Referent für Public Affairs im Hauptstadtbüro des iGZ. Seit 2018 ist er zusätzlich Lehrbeauftragter an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin.



Syndikus-RAin Christiane Uhlenbrock

Rechtsanwältin Christiane Uhlenbrock ist seit 2013 beim iGZ beschäftigt. Als Mitarbeiterin des Fachbereichs Arbeits- und Tarifrecht 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.



Markus Brandl

Markus Brandl ist Geschäftsführer und Mitinhaber der Truchseß & Brandl Vertriebsberatung OHG sowie der Truchseß & Brandl Dialogmanufaktur GmbH. Der Spezialist für Vertriebs- und Führungsthemen kann er auf über 20 Jahre Branchenerfahrung zurückgreifen. Als Mitglied der Geschäftsleitung trug er die Verantwortung für 120 Vertriebsmitarbeiter und einen Jahresumsatz von über 100 Millionen EURO. Heute trainiert und berät er Personaldienstleistungsunternehmen in Deutschland und Österreich. Als Speaker begeistert er mit Vortragsstärke und Fachkompetenz. Seine Seminare sind bekannt für einen sehr hohen Praxisbezug und schnelle Umsetzbarkeit in das Tagesgeschäft.

www.truchsessbrandl.de



Martin Gehrke

Martin Gehrke ist Inhaber der Gehrke Zeitarbeit GmbH in Duisburg, Fachkraft für Arbeitssicherheit und Mitglied im iGZ-Bundesvorstand. Seine fachlichen Schwerpunkte in der Verbandsarbeit liegen im Präventionsmanagement und in Fragen zur VBG. Zudem ist Martin Gehrke Mitglied im Prüfungserstellungsausschuss der IHK für die schriftliche Abschlussprüfung und stellv. Vorsitzender des Prüfungsausschusses für die mündliche Prüfung bei der IHK Duisburg. www.gehrke-zeitarbeit.de



Jan Hawliczek

Seit 2011 brennt Jan Hawliczek für die Bereiche Active Sourcing, Social Recruiting und HR-Tech. Als „Digital Native“ und Kind der „Generation Y“ bringt er alles mit, was man auf XING, LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat und Co. benötigt, um auf Augenhöhe mit der Zielgruppe zu kommunizieren. Dadurch spürt er die aktuellen Trends auf und entwickelt daraus erfolgreiche Strategien und Maßnahmen, die im Recruiting wirken. Mit dieser Begeisterung für Tech und Recruiting gründete Jan Hawliczek 2018 die Die Grüne 3 GmbH und 2019 die ppl: fwd GmbH. Seine umfassende Erfahrung als Trainer, Speaker, Recruiter, Sourcer und Berater gibt er in begeisternden Trainings weiter und macht so Unternehmen und Recruiter fit für Employer Branding, Personalmarketing und Active Sourcing. www.diegruene3.de



Ralf Häder

Ralf Häder ist seit 2016 Geschäftsführer beim Bundesverband Alphabetisierung und Grundbildung. Von 2005 an war er für den Bundesverband Alphabetisierung in mehreren BMBF-geförderten Forschungs- und Entwicklungsprojekten als wissenschaftlicher Mitarbeiter, Projektleiter und Gesamtkoordinator tätig. Als Bankkaufmann und Sozialpädagoge hat er zuvor zehn Jahre als Seminarleiter, Projektentwickler und Mitinhaber eines privaten Qualifizierungsträgers in der Erwachsenenbildung gearbeitet. www.alphabetisierung.de/



Volker Helweg

Volker Helweg entwickelt mit Leidenschaft und Herz Menschen. Er folgt seit mehr als 21 Jahren in selbständiger Tätigkeit seiner Berufung als Trainer und Coach. Mit einer Trainer- und Coachingausbildung sind dafür wertvolle Grundlagen gelegt. Die kaufmännische Ausbildung und ein BWL-Studium gepaart mit mehreren Jahren Verwaltungs- und Vertriebserfahrung ergänzen seine Kompetenzen. Diese Leistungen finden sich in den unterschiedlichen Themenfeldern wie Führung und Vertrieb bis hin zu Mediationsprozessen wieder, die Volker Helweg überwiegend in Unternehmen aller Branchen und allen Hierarchieebenen erfolgreich durchführt. www.helweg-entwickelt.de



RA Dr. jur. Adrian Hurst

Dr. Adrian Hurst ist promovierter Volljurist und seit 1998 als Rechtsanwalt zugelassen. Er verfügt über langjährige Branchenerfahrung in der Personaldienstleistung. Von 2003 bis 2008 war er Geschäftsführer des Ressorts Tarifwesen beim Bundesverband Zeitarbeit e. V. (BZA) und hat die Tarifverträge in der Zeitarbeit entscheidend mitgeprägt. Als Berater bei einem führenden Personaldienstleister konnte er sein spezielles Fachwissen in der Praxis eines internationalen Konzerns vertiefen. Seit 2010 hat Dr. Hurst sich mit seiner juristischen Unternehmensberatung HURST § CONSULT auf das Recht der Personaldienstleistungen spezialisiert. www.hurst-consult.de



Melitta Keller

Leitet seit 2012 das Kompetenz-Zentrum des Personaldienstleisters plus Personalmanagement GmbH. In dieser Funktion ist sie für die Personalentwicklung nach dem zertifizierten Konzept ProPeZ, sowie für alle Fragen und Strategien um die Veränderungsprozesse in der Gesundheitswirtschaft und deren Auswirkungen auf Mitarbeiter, Führungskräfte und Personaldienstleistung verantwortlich. Seit 2017 ist sie auch für das Betriebliche Gesundheitsmanagement bei plus verantwortlich. Melitta Keller erreichte eine außergewöhnliche Kompetenz in den Fachbereichen Gesundheit und Pädagogik, mit folgenden Abschlüssen: Master of Business Coaching and Change Management M.A., Betriebswirtin B.A., Lehrerin im Gesundheitswesen, Diplom-Krankenschwester, Betriebliche Gesundheitsmanagerin, Fachkraft für BGM, Resilienz-Trainerin, Kinaesthetics-Trainerin II, Wundexpertin ICW, PK-MS-Trainerin, Prozess- und Projektmanagerin, Coach der Gesundheitswirtschaft, etc. Nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ verbindet sie ihre wissenschaftliche Expertise mit den vielfältigen Kompetenzen und Erfahrungen aus der Gesundheitswirtschaft und Personaldienstleistung.



Lars Lentfer

Lars Lentfer ist Berater, Trainer, Coach und zugleich Unternehmer. Mit seinem Hintergrund als Diplom-Soziologe liegen die Schwerpunkte seiner Aktivitäten im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung mit allen Fragen rund um Transformation, Change Management und die Auswirkungen auf Führung und Mitarbeiter – von der Strategieentwicklung über die Umsetzung durch Trainings, Schulungen und Teamentwicklungen bis hin zur Evaluation. Mit seinen 20 Jahren nationaler und internationaler Berufserfahrung ist Lars Lentfer damit auf die Entwicklung, Gestaltung und Umsetzung von Lern- und Entwicklungsprozessen spezialisiert.



Gerda Köster

Gerda Köster ist Inhaberin des Beratungsunternehmens GMK – Entwicklung von Organisation und Individuum. Sie unterstützt Arbeitgeber und Arbeitnehmer dabei, in einer sich ändernden Arbeitswelt erfolgreich zu sein. Ihre Themenschwerpunkte sind Arbeitgeberattraktivität, Change Management, Mitarbeiterführung, Selbstmanagement und Kommunikation. Köster ist mehrfach zertifiziert und hat über 25 Jahre Berufserfahrung als Fach- und Führungskraft im Personalmanagement, mit besonderer Expertise in der Organisations- und Personalentwicklung und im Diversity Management. www.gmk-entwicklung.de



Lars Kroll (M.A.)

Lars Kroll ist operativer Geschäftsführer (COO) der socialtelligence GmbH mit Sitz in Stuttgart. Als Umsetzer, Speaker und Coach unterstützt er Unternehmen bei ihrer digitalen Sichtbarkeit. Ob als Social Media Konzepter, Contentproduzent, Strategie oder Wissensvermittler für Social Media und Online Marketing – mit seinem digitalen Wissen unterstützt er Unternehmen bei der Erreichung ihrer Unternehmensziele. Sein breites Online Marketing Wissen eignete er sich durch Studium und 10-jährige Praxisanwendung an. www.socialtelligence.io



Jutta Mettig

Jutta Mettig ist Betriebswirtin, Trainerin und Business Coach mit über 20 Jahren Erfahrung in der Personaldienstleistung und -Beratung. Sie war selbst über 17 Jahre als Führungskraft, Managerin und Geschäftsführerin mit Personalverantwortung, bei einem der fünf größten Personaldienstleister im Bereich der Fach- und Führungskräfte Vermittlung/Überlassung tätig. Seit einigen Jahren ist sie als Beraterin, Trainerin und Coach auf die Entwicklung von Mitarbeiterpotenzialen spezialisiert. Das operative Vertriebs- und Tagesgeschäft in Personaldienstleistung ist ihr ebenso vertraut, wie die Führung und Leitung von Standorten und sie kennt die täglichen Herausforderungen, die Mitarbeitern und Führungskräften in der Zeitarbeit und Personalvermittlung begegnen. Heute trainiert und berät sie Unternehmen sowie Mitarbeiter in den Themen Führung, Unternehmenskultur, Rekrutierung und Vertrieb und gibt ihr Wissen und ihre Erfahrungen u.a. auch an der IHK als Dozentin weiter. www.jm-beratung.com

Birgitt Peters

Als kompetente Beraterin und zertifizierte Trainerin verfügt Birgitt Peters über 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb. In verschiedenen internationalen Unternehmen war sie als Niederlassungsleiterin, Key Account Managerin, Leiterin einer Business Unit und Vertriebsleiterin Deutschland tätig. Die Bedürfnisse und Herausforderungen im Verkauf von Personaldienstleistungen sind ihr vertraut, wodurch sie sich mit Vertriebsberatung und Trainings vom Azubi bis zur Führungskraft schnell einen festen Platz in der Branche sichern konnte. Seit 2017 ist sie Mitglied im Prüfungsausschuss der IHK für Personaldienstleistungskaufleute. Ein wichtiger Bestandteil ihrer Arbeit sind maßgeschneiderte praxisnahe Trainings am Arbeitsplatz. Sie erstellt qualifizierte Vertriebsanalysen und berät Kunden, um Vertriebsprozesse optimaler zu gestalten. www.birgittpeters.de





RA Frank Schrader

Frank Schrader ist Rechtsanwalt und berät Unternehmen seit über 20 Jahren in strategischen Fragen - davon die letzten 15 Jahre in der Geschäftsführung von Personaldienstleistungsunternehmen. Schwerpunkte waren hierbei stets die Entwicklung von neuen Dienstleistungen, die Optimierung von Prozessen und Geschäftsmodellen sowie die Digitalisierung. So leistete er einen wesentlichen Beitrag bei der Einführung neuer Dienstleistungen sowie der Neu-Positionierung führender Branchenunternehmen und gewann für den Aufbau eines performance-basierten Marketing in der Personaldienstleistung erstmalig für die Branche mehrere Marketing-Preise. Seit Jahren ist Frank Schrader einer der anerkanntesten Experten für Innovation in der Personaldienstleistung und gesuchter Gesprächspartner für Fachpresse und Wissenschaft. Seit 2019 hat sich Frank Schrader nach einer Qualifizierung zum ‚Digital Transformation Consultant‘ mit seiner eigenen Beratungsgesellschaft selbständig gemacht und berät Unternehmen in Fragen der Unternehmensstrategie und Nachhaltigkeit. Zudem ist Frank Schrader Partner in einer der führenden Unternehmensberatungen für digitale Transformation.

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



Klaus-Dieter Scholz

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



Nicole Truchseß

Nicole Truchseß ist Geschäftsführerin und Gründerin der Truchseß Brandl Dialogmanufaktur GmbH. Die Diplom-Betriebswirtin (FH) und ehemalige Personal- und Vertriebsleiterin verfügt über 20 Jahre Erfahrung. Als Business Coach und akkreditierte INSIGHTS MDI®- und ASSESS® Beraterin begleitet sie international vorwiegend mittelständische Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. Besonders stark nachgefragt sind ihre Live Telefoncoachings zum Thema „Neukundengewinnung“. In der Personaldienstleistungsbranche genießt sie als Autorin und Unternehmensberaterin einen Expertenstatus. Als Keynote Speakerin begeistert sie ihr Publikum. www.truchsessbrandl.de

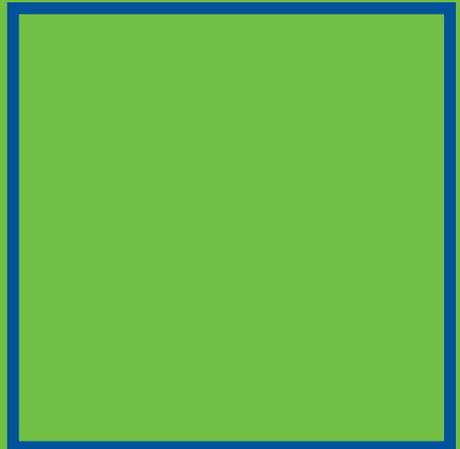
Andreas Schöning

Andreas Schöning ist Geschäftsführender Gesellschafter der markenfrische Kommunikation GmbH und socialtelligence GmbH in Stuttgart. Er ist Berater und Konzeptioner und Querdenker in den Bereichen Recruiting, Employer Branding und Personalmarketing in HR und Personaldienstleistung. Darüber hinaus ist er als Trainer und Vortragsredner bekannt, der Klartext spricht und durch unkonventionelle Ideen Impulse setzt, wie Unternehmen sich besser am Markt positionieren und mehr Sichtbarkeit gewinnen können. Andreas Schöning ist seit 1993 in der Kommunikationsbranche zuhause und seit 2004 für die HR- und Personaldienstleistungsbranche tätig. www.markenfrische.de



SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE

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 bewährten Seminarleiter und langjährigen Praktiker der Zeitarbeit. Die Teilnehmer werden selbst gefordert, praktische Fallkonstellationen zu lösen, die dazu gehörige Kommunikation zu üben und im Team zu arbeiten. Kenntnisse im Recht der Zeitarbeit sind von Vorteil, werden jedoch anhand der Fälle auch immer wieder aktualisiert und vertieft.

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

Inhalte

- Praxisfälle aus der Zeitarbeit
- Arbeitssicherheit

Zielgruppe

Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr

Termine

15.02.2020, Dortmund

29.02.2020, Hannover

14.03.2020, Stuttgart

21.03.2020, Köln

04.04.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

79,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

179,00 € + MwSt.

Referent

Martin Gehrke



Verkaufen für Azubis – keine Angst vor dem Telefonat

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

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

Der Stoff wird durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Rollenspiele 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

04.02.2020, Münster
07.07.2020, Stuttgart
08.09.2020, Köln
09.12.2020, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

120,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

220,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



Der Kundenbesuch – im Gespräch nachhaltig überzeugen

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

Termin

11.03.2020, München

05.05.2020, Münster

01.09.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

120,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

220,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



AUSBILDEN LOHNT SICH!

Personaldienstleistungs-
-kaufmann/-kauffrau

Ausbildung ist eine gute Investition in die Zukunft, und Fachkräfte werden mehr denn je gebraucht! Welcher Ausbildungsberuf würde sich für die Branche besser eignen als der/die „Personaldienstleistungskaufmann/-kauffrau“ (PDK)?

DENN:

- PDK-Auszubildende sind die Fachkräfte von morgen.
- Ausbilden ist die beste Art, qualifizierte, passgenaue und motivierte Mitarbeiter für Ihre Personaldienstleistungen zu bekommen.
- Auszubildende sind produktiv und leistungsorientiert.
- Ausbilden sichert die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.
- Ausbildungsbetriebe haben einen Imagegewinn.
- Mit Auszubildenden erhöhen Sie die Flexibilität und Innovationsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Informationen zur PDK-Ausbildung
finden Sie unter www.ig-zeitarbeit.de/bildung/pdk



Neue PDK-Website mit interaktivem Video unter www.pdk-ausbildung.de

NEU Erfolgreich in der Personalgewinnung – Strategien für Azubis

„Wie und wo finde ich geeignete Bewerber für unser Unternehmen?“
 „Woran erkenne ich, dass diese in unser Unternehmen passen?“ „...
 und wie können wir sie halten?“ Diese Fragen liegen den meisten Personaldienstleistern auf der Seele, vom Azubi bis zur Führungskraft. Dieses Training vermittelt Ihnen, wie Sie die geeigneten Bewerber für Ihr Unternehmen gewinnen. Aktuelle und kreative Wege der Personalbeschaffung gehören ebenso dazu wie ein kompetent geführtes Interview und die richtige Personalauswahl.

Praxisgerechte Rollenspiele helfen den Teilnehmern zu lernen, Bewerbergespräche im Alltag professionell, kompetent, vor allem aber sicher, mit einem Blick für den individuellen Kandidaten zu führen und ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber gekonnt zu präsentieren.

Die Inhalte werden durch Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie aktive Rollenspiele vermittelt.

Inhalte

- Wie ticken meine Bewerber?
Blick auf die Generationen
- Kreative Rekrutierungswege
Woher bekomme ich die passenden Kandidaten – unter Kosten und Zeitgesichtspunkten
- Die Stellenanzeige
Wie formuliere ich eine Stellenanzeige professionell und gleichzeitig interessant?
- Der Bewerbungseingang
- Wie gehe ich mit der Bewerbung und dem Bewerber um?
- Das Interview
Wie führe ich ein strukturiertes Interview?
Gezielte Fragetechniken im Bewerberinterview
Wie erfrage ich individuelle Stärken und Schwächen meiner Bewerber?
- Das Bewerberprofil
Wie gestalte ich das Bewerberprofil
- Das Einstellungsgespräch
Wie überzeuge ich den Bewerber von unserem Unternehmen?

Zielgruppe

Auszubildende

Termin

12.03.2020, München

16.06.2020, Münster

10.12.2020, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

120,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

220,00 € + MwSt.

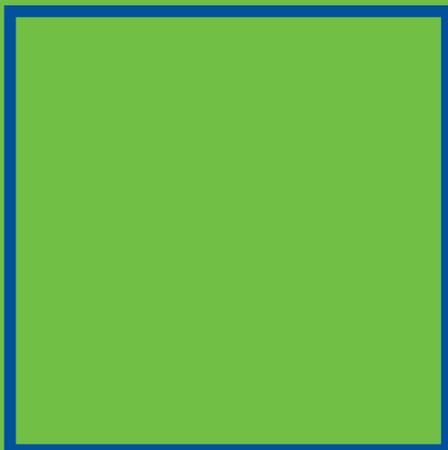
Referentin

Birgitt Peters



EINFÜHRUNGS- SEMINARE

2



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 haben Sie die Möglichkeit, den Einstieg in das iGZ-DGB-Tarifwerk zu bekommen. Zudem wird ein Überblick über die Beendigung von Arbeitsverhältnissen gegeben.

TAG 1

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

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

TAG 2

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

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

TAG 3

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

09:00–13:00 Uhr Recht
 13:00–14:00 Uhr Mittagessen
 14:00–17:00 Uhr Recht

TAG 4

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

09:00–13:00 Uhr Recht
 13:00–14:00 Uhr Mittagessen
 14:00–17:00 Uhr Recht

TAG 5

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

08:30–11:00 Uhr Arbeitssicherheit

11:00–11:30 Uhr Imbiss

11:30–14:00 Uhr Arbeitssicherheit

Zielgruppe

neue Personaldisponenten

Termine

09.–13.03.2020, Deggendorf

11.–15.05.2020, Erfurt

21.–25.09.2020, Mainz

23.–27.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

siehe Seminarbeschreibung

Seminargebühren

inklusive Webinar und Übernachtung

Mitglieder:

1.990,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

2.490,00 € + MwSt.

Lehrgangleitung

Clemens von Kleinsorgen

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Ass. jur. Sabine Freitag

Martin Gehrke

Clemens von Kleinsorgen

Ass. jur. Marcel René Konjer

Birgitt Peters

Ass. jur. Sebastian Reinert

Klaus-Dieter Scholz

Ass. jur. Judith Schröder

Syndikus-RA Julian Krinke



„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.

- 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.

- Arbeitsvertrag, Arbeitszeiten
- Eingruppierung
- 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.

- 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.

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

TAG 3**5. Modul: Förderinstrumente der Bundesagentur**

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

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

6. Modul: Crashkurs Marketing

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

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

Zielgruppe

Einsteiger in die Zeitarbeit

Termine

04.–06.02.2020, Nürnberg

26.–28.05.2020, Münster

01.–03.09.2020, Mainz

03.–05.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

3-tägig,

jeweils 10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder

580,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder

680,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Clemens von Kleinsorgen

Ass. jur. Sebastian Reinert

Dr. Jenny Rohlmann

Klaus-Dieter Scholz

Ass. jur. Judith Schröder



Sicherheit im Bewerberinterview – jeder Kandidat „tickt“ anders

Nachdem die Hürden der Akquise überstanden sind und ein Interviewtermin vereinbart werden kann, stehen Personaldienstleister vor der quälenden Frage: „Ist der Bewerber geeignet oder nicht?“. Doch auch Bewerber haben die Wahl – längst suchen sich potentielle Mitarbeiter ihre Arbeitgeber selbst aus. Das Interview dient nicht mehr nur der Sondierung und Auslese von Bewerbern – es ist für die Kandidaten und Talente auch ein Aushängeschild der Unternehmenskultur. Viele Bewerber springen ab, wenn ihr Engagement in Interviews nicht ernst genommen oder ihnen keine längerfristige persönliche Perspektive geboten wird.

Wie Bewerbungsgespräche heute erfolgreich aufgebaut und geführt werden können, wird in diesem praxistauglichen Seminar erarbeitet. Anhand von aktuellen Beispielen und neuen Werkzeugen wird speziell auf unterschiedliche Bewerberpools und spezifische Generations- bzw. Kulturbedürfnisse eingegangen. Die Teilnehmer lernen Strategien, vorhandene Kompetenzen und latentes Know-How verschiedenster Interviewpartner zu entdecken, unterschiedliche Einstellungsoptionen abzuwägen und potentielle Zukunftsmöglichkeiten ihrer Bewerber zu entwickeln. Rollenspiele verschaffen Sicherheit darin, die Beweggründe der Bewerber zu verstehen, sowie deren verborgene Talente hervorzuheben, um diese für neue Chancen in ihrem Unternehmen zu öffnen.

Inhalte

- Wie tickt mein Bewerber?
- Interessenteanalyse
- Der Bewerbungseingang
- Gezielte Fragetechniken
- Führung im Bewerbungsgespräch – Think outside the box
- Chancen und Alternativen im Bewerbungsgespräch erkennen
- Einsatzmöglichkeiten – gezielte Kundenansprache

Zielgruppe

Dieses direkt in die Praxis umsetzbare Training ist speziell an Auszubildende und Neueinsteiger gerichtet, die noch kaum oder bereits ein wenig Erfahrung im Umgang mit den unterschiedlichen Interessen neuer Bewerber gesammelt haben und eine sichere Strategie im Führen von Jobinterviews entwickeln möchten.

Termine

06.05.2020, Münster
23.09.2020, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.
Azubis:
120,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



**LUST AUF
KARRIERE?**

**Fortbildungs-
möglichkeiten für
internes Personal**

Vertriebsgrundlagen für den Einstieg in die Personaldienstleistung

Dieses Seminar vermittelt aktiv und vor allem praxisnah die Grundlagen für den erfolgreichen Vertrieb in die Personaldienstleistung. Ziel ist es, mit diesem Seminar die Weichen zu stellen, um einen guten und positiven Einstieg in die Vertriebsaktivitäten zu haben. Die Teilnehmer erhalten Rüstzeug für den Umgang mit dem Kunden. Dazu gehört natürlich die Telefonakquise, die Kaltakquise und die Gesprächsführung direkt vor Ort mit dem Gesprächspartner. Das Wichtigste für Verkaufserfolg – die Teilnehmer entdecken, wieviel Spass und Freude der Vertrieb machen kann.

Inhalte

- Faktoren für Erfolg
- Überblick über verschiedene Vertriebsformen in der Zeitarbeit
- Struktur in die Vertriebsaktivitäten bringen: die Kontaktkette
- Vorbereitungen für erfolgreiche Aktivitäten
- Gute Nachbereitung ist die beste Vorbereitung
- Gesprächsführung und Fragetechnik
- Positive Worte bringen positive Reaktionen
- Die Argumentationskette
- Grundlagen der Telefonakquise, Einstiegsfrage und Umgang mit Einwänden
- Kaltakquise ist Aktiv-Vertrieb, worauf kommt es an?

Zielgruppe

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

Termine

21.01.2020, Erfurt

31.03.2020, Köln

15.09.2020, Stuttgart

17.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Azubis:

120,00 € + MwSt.

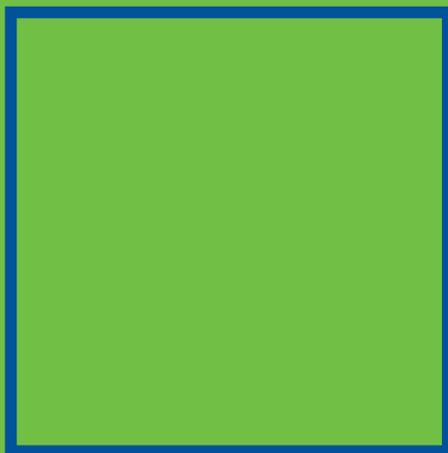
Referent

Klaus-Dieter Scholz



VERTRIEB

3



Neukundenakquise per Telefon – entwickeln Sie Ihren persönlichen Erfolgsleitfaden!

Beherrsche die Grundregeln der Kommunikation per Telefon und verknüpfe sie mit der eigenen Persönlichkeit. Wer das kann, wirkt sofort authentisch und ist anders als die anderen. Somit hebt sie/er sich von der normalen Masse ab und wirkt positiv. Erfolgreiche Telefonakquise ist das Ergebnis von strategischem Vorgehen, guter Planung und Vorbereitung sowie guter Gesprächsführung. Wer diese vier Punkte beherzigt, der wird schnell Erfolge erzielen und so der Telefonakquise einen festen Platz im Arbeitsalltag einräumen.

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

Inhalte

- Der Ansatz für erfolgreiche Akquisegespräche – etwas Psychologie
- Was entscheidet darüber, dass der Gesprächspartner sich dem Gespräch öffnet
- Motivation – die persönliche Einstellung und Positionierung ist die Grundlage für den Gesprächserfolg
- Facts für die Rahmenbedingungen zum Telefonieren
- Schlagfertigkeit: „Zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Worte“
- Humorstrategie
- Vorbereitung – Recherche, Gesprächsziele, Anzahl der Telefonate, Notizen
- Gesprächsführung, Fragetechnik
- Das Gespräch mit dem Sekretariat oder Empfang: Wie gelange ich zum Entscheider
- Die kompakte Eigenpräsentation am Telefon (der 30 Sekunden-Pitch)
- Jeder Teilnehmer/in entwickelt seinen/ihren individuellen Gesprächsleitfaden
- Trainingsgespräche

„Training on the Job“: Ein nachgeschaltetes individuelles Coaching direkt am Arbeitsplatz ist für eine Steigerung der Erfolgsquote zu empfehlen. Vereinbaren Sie individuelle Termine.

Zielgruppe

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

Termine

22.01.2020, Erfurt
01.04.2020, Köln
16.09.2020, Stuttgart
18.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.
Azubis:
120,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



Telefonakquise in der Personaldienstleistung – abschlussorientierte Fragetechnik im Verkauf

„Wir haben keine Bewerber, daher macht Akquise keinen Sinn.“ Nur aus welchen Gründen können dann oft Mitarbeiter nicht vermittelt werden? Wer seine Vertriebsaktivitäten vernachlässigt, erkennt die Marktentwicklung zu spät und kommt aus der Übung. Diese Aussage ist aktueller denn je. Nach 24 Jahren weiß Nicole Truchseß aus eigener Erfahrung, wie eng Vertrieb und Recruiting verflochten sind. Eine abnehmende Bewerberanzahl geht immer einher mit einer zu geringen Akquisetätigkeit. Nur wer viele attraktive Aufträge hat, ist jedoch für Bewerber interessant. Die telefonische Neukundengewinnung ist ein wesentlicher Kernbereich des Vertriebs. Nur wenn Sie professionell telefonieren, können Sie dauerhaft erfolgreich sein. Das beginnt schon bei der Annahme einer Anfrage des Kunden. Wer hier Chancen verstreichen lässt und zu wenig oder falsch fragt, bremst auch die Rekrutierung in ihrem Erfolg und verhindert somit Wachstum. In diesem Telefon-Seminar erfahren Sie alles Wesentliche über Effizienz und Strategie in der Neukundenakquise und dem Erkennen der Abschlusswahrscheinlichkeit eines Kundenauftrages bzw. Mitarbeitervertrages. In dem Seminar wird auch deutlich aufgezeigt, welche bisher ungeahnten Potentiale in der Fragetechnik liegen: im Bewerberinterview und in der Telefonakquise.

Inhalte

- Wie kann ich für mehr Klarheit, Sicherheit und Verbindlichkeit bei Bewerbungsgesprächen sorgen?
- Wieso sind Vertriebsaktivitäten in Zeiten des Bewerbermangels überhaupt noch nötig?
- Was muss ich im Vorfeld tun, damit die Akquise erfolgreich und effizient ist?
- Welche telefonischen Einstiegsmöglichkeiten gibt es?
- Was kann ich außer dem Telefonkontakt noch tun?
- Wie bleibe ich nachhaltig und positiv beim Kunden in Erinnerung?
- Wie erkenne ich das Potential eines Unternehmens?
- Wie kann ich Anfragen noch abschlussorientierter annehmen?
- Zur Sicherung der Nachhaltigkeit erhalten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen Checklisten.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Teilnehmer, die jeden Tag telefonischen Kundenkontakt haben und Ihre Effizienz und Ergebnisse im Tagesgeschäft steigern möchten.

Termine

16.01.2020, Mannheim
02.07.2020, Berlin

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



Meisterhafte Gesprächsführung durch Fragetechnik

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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termin

15.09.2020, Berlin

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



Telefonakquise in der Personalvermittlung

Immer mehr Unternehmen der Zeitarbeitsbranche entscheiden sich dafür, einen größeren Fokus auf die Personalvermittlung zu legen. Dieses Seminar beschäftigt sich auch mit den strategischen Themen, jedoch liegt der Fokus hier ganz klar auf der praktischen Umsetzung im Vertrieb. Denn gerade am Telefon und auch in den Beratungsgesprächen gibt es zahlreiche Unterschiede zur klassischen Arbeitnehmerüberlassung, die es zu beachten gilt.

Nicole Truchseß gibt für jeden einzelnen Prozessabschnitt praxiserprobte Tipps für die schnelle Umsetzung im Alltag und zeigt auf, an welchen Stellen beide strategischen Personalinstrumente, Personalvermittlung und Projektgeschäft, optimal miteinander verzahnt werden können.

Inhalte

- Die richtige Vorbereitung und Recherche
- Die Unterschiede zwischen Zeitarbeit und Personalvermittlung
- 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

Zielgruppe

Für alle Sales Kollegen, die PV als weiteres Instrument anbieten möchten und schon erste Erfahrungen in der Zeitarbeit haben.

Termine

11.02.2020, Stuttgart
22.09.2020, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



NEU Vermittlung in der Personaldienstleistung

Nutzen Sie Ihre bestehenden Fundamente!

Personalvermittlung und Zeitarbeit perfekt kombiniert!

10 praxiserprobte Tipps, wie Sie die Personalvermittlung in Ihren (Zeitarbeits-)Alltag optimal integrieren und gleichzeitig ohne Zusatzaufwand mehr Geschäft generieren können.

Das Seminar richtet sich an GeschäftsführerInnen, Kolleginnen und Kollegen aus der Personaldienstleistung, die neue Chancen auf dem Arbeitsmarkt nutzen möchten und deren Wunsch besteht, Personalvermittlung als zusätzliche Dienstleistung mit einer gewissen Leichtigkeit in das Tagesgeschäft zu integrieren ohne dabei das Kerngeschäft aus den Augen zu verlieren.

In den meisten Unternehmen der Branche steht die Zeitarbeit eindeutig im Vordergrund. Die Ansprüche der Kunden und auch der Bewerber an moderne Personaldienstleister haben sich jedoch geändert. Es werden flexible Lösungen und auch andere HR-Dienstleistungen aus einer Hand erwartet. Personalvermittlung wird sich immer mehr als fester Bestandteil der Personaldienstleistung entwickeln (auch im gewerblichen Bereich) und sollte daher nicht dem Zufall überlassen werden.

Inhalte

- Wie kann man das Thema Personalvermittlung als ständige Dienstleistung optimal einplanen und umsetzen?
- Wo liegen die Stolpersteine?
- An welchen Schnittstellen kann ich das Instrument Personalvermittlung optimal integrieren und somit auch den Wert der Dienstleistung Zeitarbeit steigern?
- Wie erreiche ich die richtigen Entscheider?
- Wie spreche ich Kandidaten gezielt an?
- Wo liegen die Unterschiede in der Akquise?
- Wie verändert sich das Wording- mit und auch ohne Personalvermittlung in der Zeitarbeit?
- 10 konkret sofort umsetzbare Tipps für die Praxis

Methodik

Impulsvortrag, ganztägiger Workshop und Checklisten als Nachhaltigkeitstools

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Personaldisponenten, Personalberater und Niederlassungsleiter.

Termine

23.06.2020, Hamburg
10.11.2020, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



NEU Gutes Bestandskundenmanagement bedeutet: Im Betreuungsgespräch den nächsten Auftrag generieren

„Das macht Ihr auch? Hätte ich das gewusst, dann ...“ Diesen Satz haben wir alle schon mal von einem unserer Kunden gehört, doch leider ist dieser Auftrag dann schon anderweitig vergeben. Damit dies nicht passiert, ist es wichtig, dass unsere Kunden wissen, was wir können und was alles zu unserem Dienstleistungsportfolio gehört.

Unseren Kunden ist meist nicht bewusst, dass ein moderner Personal-dienstleister weit mehr kann, als Arbeitnehmerüberlassung. Hier ist Fingerspitzengefühl und gute Gesprächsführung erforderlich.

In den Gesprächen mit unseren Kunden bezüglich Abstimmung, Vergleichslohn, Equal Pay, Arbeitsschutz, Schichtplan etc. ist es die Kunst, zum richtigen Zeitpunkt zusätzliche und neue Themenfelder anzubringen um weitere und zusätzliche Aufträge mit einem Kunden zu generieren. Das Ziel ist nicht nur, zusätzliches Personal zu generieren, sondern auch Personal in andere Unternehmensbereiche zu platzieren und eben auch weitere Dienstleistungen anzubieten.

Dieser Workshop lebt bewusst von dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer sowie von Aufgaben und den Rollen-Übungen zur Gesprächsführung.

Inhalte

- Gesprächsvorbereitung – denn nur wer vorbereitet ist, erreicht sein Ziel
- Gesprächsführung
- Senden – Wahrnehmen – Reagieren
- Präsentation einer Idee
- Schlagfertigkeit
- Gesprächstechniken
- Gesprächsübungen

Zielgruppe

Für alle Sales Kollegen, die PV als weiteres Instrument anbieten möchten und schon erste Erfahrungen in der Zeitarbeit haben.

Termine

23.04.2020, Nürnberg

15.10.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



NEU Anfragen erfolgreich zu Aufträgen machen

Erhöhen Sie Ihre Abschlussquoten und optimieren Sie Ihr Zeitmanagement!

Das ungenutzte Potential der Personaldienstleister

Was braucht es, um eine Kundenanfrage optimal zu bearbeiten? Die richtige Behandlung einer Anfrage bietet enorme Chancen für Umsatz- und Gewinnzuwächse! Denn hier bestehen gute Chancen, den Kunden positiv zu beeinflussen - gerade dann, wenn er bei mehreren Unternehmen anfragt. Schnell auf die „richtigen“ Anfragen zu reagieren, sich positiv vom Wettbewerb abzuheben und zum „richtigen“ Zeitpunkt mit der „richtigen“ Methodik nachzufassen, ist ein Garant für eine hohe Angebotstrefferquote.

Seminarziel und Seminarinhalte

Dieses Seminar hilft Ihnen, mit einer Kundenanfrage vom Eingang bis zur Abgabe des Angebotes optimal zu verfahren. Sie lernen die „wichtigen“ Anfragen zu erkennen und das Angebot genau auf den Kunden und seine Bedürfnisse auszurichten. Am Ende des Tages haben Sie individuelle Leitfäden erarbeitet, die Ihnen bei der Klassifizierung von Anfragen ebenso dienen, wie bei Angebotsgestaltung und -verfolgung auf dem Weg zum Entscheider.

- Vertriebsgerechte Klassifizierung von Anfragen
- Wie behandle ich eine eingehende Anfrage abschlussorientiert?
- Wie erkenne und prüfe ich die Ernsthaftigkeit einer Kundenanfrage?
- Optimierung der Vorangebotsgespräche
- Erreichen des wirklichen Entscheiders
- Wie hebe ich mich von den Angeboten der Wettbewerber ab?
- Effiziente Angebotsverfolgung
- Wie verhalte ich mich, wenn der Kunde Nachfasstermine verweigert?
- Wie fasse ich nach, ohne meine Kunden zu „nerven“?
- Reaktionen auf typische Einwände

Zielgruppe

Alle, die in der Niederlassung Aufträge und Anfragen telefonisch und persönlich von Kunden entgegennehmen.

Lehr- und Lernmittel

Ausführliche Seminarunterlagen, praxisorientierte Übungen und Beispiele, Einzel- und Gruppenübungen, praxiserprobter Experten-Input, Checklisten

Termine

04.03.2020, Köln

06.10.2020, Mannheim

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



NEU Intensivtraining „Argumentations- und Abschlusstechniken“

„Das Argument gleicht dem Schuss einer Armbrust – es ist gleichermaßen wirksam, ob ein Riese oder ein Zwerg geschossen hat.“ (Francis Bacon)

Selbst das beste Produkt und die beste Dienstleistung benötigen eine gute Verpackung. Es geht letztendlich immer darum, den Kunden die Frage zu beantworten, warum sie ausgerechnet mit Ihnen zusammenarbeiten bzw. bei Ihnen kaufen sollen und nicht bei Ihrem Wettbewerb. In diesem Intensivtraining lernen Ihre Mitarbeiter/innen, das richtige Argument für den jeweiligen Kunden zu finden und überzeugend zu präsentieren. Gleichzeitig geht es darum, Kaufsignale der Kunden rechtzeitig zu erkennen und sie mit geeigneten Methoden zu einem erfolgreichen Geschäftsabschluss zu bringen.

Inhalte

- Welche Kaufmotive gibt es?
- Aus welchen Gründen sollten sich neue Kunden für Sie entscheiden?
- Verschiedene Argumentationstechniken
- Woran erkenne ich Kaufsignale?
- Mit gezieltem Vorgehen zum erfolgreichen Abschluss
- Abschlusstechnik = Fragetechnik
- Durchführung von videounterstützten Rollenspielen mit anschließenden Feedbacks

Zielgruppe

PDK, Verkäufer/innen, Vertriebler/innen, Personaldisposition, Niederlassungsleitung, Geschäftsführung – alle, die mit der Akquise neuer Kunden zu tun haben.

Lehr- und Lernmittel

Ausführliche Seminarunterlagen, praxisorientierte Übungen und Beispiele, Einzel- und Gruppenübungen, praxiserprobter Experten-Input, Checklisten

Termine

19.02.2020, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



NEU Strategische Neukundengewinnung mit dem „6 in 8 Konzept ©“ als Spezial-Paket mit Webinar, Seminar und Follow-Up

Wünschen Sie sich mehr Neukunden? Möchten Sie Ihren Bekanntheitsgrad effektiv steigern, ohne ein Vermögen in Marketingmaßnahmen zu investieren? Hätten Sie gerne mehr besetzbare Anfragen von Ihren Ziel- und Wunschkunden? Und möchten Sie gleichzeitig ein System und eine Struktur im Vertrieb? Skalierbar und leicht in den Teams integrierbar?

Dann ist dieses Spezialpaket genau das Richtige. Seit vielen Jahren trainieren wir diese Methodik mit enormen Erfolgen. Erfahren Sie in 3 Lerneinheiten die wichtigsten Eckdaten, Tools und Vorgehensweisen dieser Methodik.

Step 1 Webinar:

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

- Wie entsteht Bekanntheitsgrad?
- Wie kann man Zielkunden professionell und hartnäckig zugleich ansprechen?
- Die „6 in 8 Formel“ und die Hintergründe
- Welche verschiedenen Kontaktarten, -chancen und -möglichkeiten gibt es in der Personaldienstleistung
- Wie erstellt man eine Zielkundenliste und warum ist diese so wichtig?
- Mögliche Fehlerquellen und Störfaktoren
- Praxis Tipps zur sofortigen Umsetzung
- Vorbereitung und To Dos für das Seminar
-

Dauer: ca. 1 Stunde

Zielgruppe

PDK, Verkäufer/innen, Vertriebler/innen, Personaldisposition, Niederlassungsleitung, Geschäftsführung –alle die mit der Akquise neuer Kunden zu tun haben.

Lehr- und Lernmittel

Ausführliche Seminarunterlagen, praxisorientierte Übungen und Beispiele, Einzel- und Gruppenübungen, praxiserprobter Experten-Input, Checklisten

Termine

Webinar 19.02.2020

Seminar

05.03.2020, Mannheim
10:00–17:00 Uhr

Follow-Up 25.5.2020

Step 2 Seminar:

Im Seminar haben wir einen ganzen Tag Zeit für den praktischen Austausch, erste Erfahrungswerte, Vertiefung der Vorgehensweisen und Fragen die zwischenzeitlich entstanden sind.

Inhalte

- Wiederholung der Systematik
- Vertiefung der verschiedenen Kontaktmöglichkeiten
- Ausarbeitung genauer Formulierungen für telefonische und schriftliche Kontakte
- Praktische Übungen
- Anwendungsbeispiele
- Fehlerbehebung
- Neue Ideen und Impulse
- Individuelle Problemlösungen

Dauer: 1 Tag

Step 3 Follow Up:

Im Follow Up treffen wir uns wieder via Webkonferenz, um nochmals den Austausch zu suchen.

Inhalte

- Was hat funktioniert?
- Was nicht?
- Best practice-Beispiele
- Erfolgsgeschichten und Misserfolge
- Letzte Fragen und Tipps

Dauer: ca. 1 Stunde

Seminargebühren

Mitglieder:

519,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

719,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



NEU Kalkulation und Preis-Argumentation

Präsenzseminar mit vorgeschaltetem Online-Seminar:

Sie haben den „Perfekt Match“ gefunden – Auftrag und Bewerber (m/w/d) passen zusammen und nun geht es ans Kalkulieren! Nirgendwo sonst als in der Kalkulation und der Preisverhandlung liegen Gewinn und Verlust so eng beieinander – daher ist es von entscheidender Bedeutung, die Grundlagen der Kalkulation sicher zu beherrschen und den errechneten Preis selbstbewusst und mit der passenden Argumentation gegenüber dem Kunden zu kommunizieren und zu verhandeln.

In der Kombination aus Onlineschulung und Präsenzseminar erhalten Sie alle Grundlagen für die Kalkulation und erlernen bzw. erweitern Ihre Kompetenz in der Preisnennung und Verhandlung gegenüber Ihren Kunden. Ob Großauftrag oder Einzelüberlassung - Sie können im Anschluss an die Seminarreihe selbstsicher und mit den passenden Mehrwert-Argumenten gegenüber Ihren Kunden, die von Ihnen kalkulierten Preise am Markt durchsetzen.

Inhalte

Überblick über die Kalkulation

- die elementaren Grundlagen der Kalkulation – ganzheitlich betrachtet
- Welche Auswirkungen haben Unproduktivität und Durchschnittsberechnung bei Urlaub, Krankheit und Feiertagen auf die Kalkulation?
- Einrechnen von Verwaltungskosten, Betriebsergebnis, Branchen- und Erfahrungszuschlägen sowie Überlassungsdauer und Equal Pay
- Chancen und Risiken von Faktorkalkulationen
- Ideen zur Margensicherung und Wettbewerbsfähigkeit
- Exkurs Personalvermittlung – Angebote Kalkulieren
- Musterbeispiele und Berechnungen

Zielgruppe

Alle vertriebsaktive MitarbeiterInnen von Personaldienstleistungsunternehmen

Lehr- und Lernmittel

Ausführliche Seminarunterlagen, praxisorientierte Übungen und Beispiele, Einzel- und Gruppenübungen, praxiserprobter Experten-Input, Checklisten

Termine

18.02.2020, Münster
05.05.2020, Köln
24.09.2020, Stuttgart
03.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
519,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
719,00 € + MwSt.

Referentin

Jutta Mettig



Weil Auftragschwankungen
für Gießereien normal sind.

Zeitarbeit: Eine gute Wahl.



HEGERGUSS

Johannes Heger

Geschäftsführer HegerGuss GmbH |
Präsident der Pfälzischen Metall- und Elektroindustrie

Warum wir Zeitarbeit einsetzen, lesen Sie hier:
zeitarbeit-einegutewahl.de

Preisargumentation und Verhandlung – „Mein Preis – so sage ich es meinem Kunden!“

- Das Angebot – was der Kunde wirklich braucht
- Preise wirksam formulieren mit der Merkmal- Vorteil- Nutzen Argumentation
- Mit Einkaufsargumenten überzeugen statt Verkaufsargumente nennen
- Kennenlernen der Verhandlungsphasen
- Das Spiel beginnt: „Sie sind zu teuer“ – die Einwandbehandlung einfach sicher argumentieren und effektiv meistern
- Exkurs: Tarifierhöhungen zielsicher durchsetzen
- Einkäuferstrategien kennen und sicher begegnen

Präsenzseminar mit vorgeschaltetem Online-Seminar:

- 3-stündiges Onlineseminar – „Richtig kalkuliert ist halb gewonnen!“
die Grundlagen der Kalkulation inkl. Branchenzuschläge
- Tagesworkshop Preis- und Vertriebsargumentation –
„Mein Preis – so sagen Sie es Ihrem Kunden“
- 6 Wochen nach dem Training erfolgt ein 2 stündiges Online-Meeting zur
Nachverfolgung der bisher umgesetzten Lerninhalte/Lerntransferkontrolle

Hinweis:

Die Teilnahme an dem Online- Kalkulationsseminar ist Voraussetzung für die Teilnahme am Präsenztraining. Alternativ und je nach Gruppenstärke kann das Präsenztraining auch auf 1,5 oder idealerweise 2 Tage ausgeweitet werden.

4 PERSONAL-MARKETING



Bewerber finden und binden

Gute und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, ist eine der großen Herausforderungen unserer Zeit. Dieses Seminar ist modular aufeinander aufgebaut und führt die Teilnehmer von den Basics der Personalarbeit, über den richtigen Umgang mit Kandidaten bis hin zu den Rekrutierungswegen und neuen Ideen im Recruiting. Es wird in diesem Workshop genau beleuchtet, wie die einzelnen Prozesse bisher aussehen und die Schnittstellen und deren Zusammenspiel besprochen. Darauf ausgerichtet werden dann sofort umsetzbare Optimierungsvorschläge für die Praxis unterbreitet.

Inhalte

- Standards im Umgang mit Kandidaten erarbeiten
- Wie stelle ich mich, das Unternehmen und die Dienstleistung bisher vor?
- Wie hebe ich mich deutlich vom Wettbewerb ab und werde öfter empfohlen?
- Abschlusstechnik in Bewerbungsgesprächen
- Fehler im Bewerbermanagement erkennen und vermeiden
- Welche Rekrutierungskanäle sind vorhanden?
Was kann sofort ergänzt werden?
- Wie können bestehende Prozesse optimiert werden?
- Welche Möglichkeiten haben Sie bezüglich der Kontaktketten in der Bewerberbindung bisher genutzt?
- Wie kann ich gute Kandidaten und ehemalige Mitarbeiter langfristig an mich binden?
- Die wichtigsten Phasen in der Bewerberbindung
- Prozesskosten senken und Gewinne erhöhen
- Aus Absagen Empfehlungen generieren!
Wie nutzen Sie stornierte Aufträge positiv?
- Langfristig im Gespräch bleiben statt kurzfristig im Gerede sein
- Vertrauen aufbauen
- Vom Wettbewerb deutlich abheben
- Empfehlungen auf Kandidatenseite aktiv einholen
- Social Media Wege

Zielgruppe

Personalberater, Recruiter, Personalsachbearbeiter, Empfangskräfte und Niederlassungsleiter

Termin

28.04.2020, Fulda
13.10.2020, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Nicole Truchseß



Bewerbermarkt der Zukunft

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

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

Der Arbeitsmarkt entwickelt sich zu einem Bewerbermarkt. Was bedeutet das und wie sollten Personalierer auf diese Entwicklung reagieren bzw. agieren? Welche Kompetenzen muss ein Recruiter heute mitbringen und welche veränderte Haltung muss er gegenüber den Bewerbern einnehmen? Wie sieht moderne Bewerberkommunikation aus? Wie erreiche ich die potenziellen gerade jungen „neuen“ Arbeitnehmer? Worauf muss ich achten, wenn ich mit ihnen spreche, bzw. was ist diesem Bewerberkreis überhaupt wichtig im Job?

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

Inhalte

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



Zielgruppe

Leitende Mitarbeiter,
Personaldisponenten

Termin

11.02.2020, Stuttgart
07.05.2020, Münster
10.09.2020, Köln
29.10.2020, Erfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00 – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referent

Clemens von Kleinsorgen



Workshop: Der Blog – ein effektives Element der Öffentlichkeitsarbeit

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

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

Inhalte

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

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren Laptop mit.

Zielgruppe

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

Termine

03.06.2020, Frankfurt
09.09.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referent

Marcel Speker



Neue Wege gehen: Netzwerken via Facebook

Für Anfänger, die Social- Media-Kanäle nutzen wollen

Potenzielle Mitarbeiter aktiv suchen und ansprechen: Die sozialen Netzwerke bieten hier zahlreiche Möglichkeiten. Einen Überblick über die erfolgversprechendsten Tools gibt dieses Grundlagenseminar.

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

Inhalte

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

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren Laptop mit.

Zielgruppe

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

Termine

01.04.2020, Stuttgart
 22.04..2020, Münster
 28.10.2020, Stuttgart
 04.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
 299,00 € + MwSt.
 Nichtmitglieder:
 399,00 € + MwSt.

Referent

Wolfram Linke



Vom Like zum viralen Hit – was Personal-dienstleister in Sachen E-Recruiting in der Social Media-Kommunikation lernen können

Für Fortgeschrittene, die schon auf einem oder mehreren Kanälen aktiv sind

Generation Y, ME, Kopfhörer oder Z – egal wie man die jungen Fachkräfte von morgen nennt, wir wollen sie erreichen und für unser Unternehmen gewinnen. In diesem Seminar geht es um Methoden im E-Recruiting, die passgenaue Content-Marketing-Strategie, Best-Practice-Beispiele aus der Branche und Tipps zum Datenschutz und Shitstorm auf den Social Media-Kanälen.

Inhalte

- Social Ad, Google for Jobs oder Active-Sourcing, welche Methode zieht am besten?
- Best-Practice-Beispiele aus der Branche
- Was ist guter Content und wie bereite ich ihn auf?
- Welche Regeln muss ich im Shitstorm unbedingt beachten?
- Wo muss ich in Sachen Datenschutz und Urheberrecht vorsichtig sein?

Zielgruppe

Personaldienstleister und Niederlassungsleiter, die Social Media-Kanäle nutzen oder damit starten wollen

Termine

02.04.2020, Stuttgart
23.04.2020, Münster
29.10.2020, Stuttgart
05.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referentin

Kristin Mattheis



Active Sourcing Basics – Kandidaten aktiv ansprechen und gewinnen

In vielen Qualifikationsbereichen hat die klassische Stellenanzeige ausgedient – sie bringt kaum mehr Rücklauf und Bewerbungen. Daher ist es an der Zeit, direkt auf die Suche nach geeigneten Kandidaten zu gehen und diese direkt anzusprechen.

Dabei gibt es jedoch viele Fragen und Stolpersteine. Wo finde ich die richtigen Personen? Auf welchen Kanälen sind sie unterwegs? Wie kann ich sie finden – und wie kann ich sie ansprechen? Rechnet sich das Ganze? Und wie berechne ich das meinem Kunden?

Antworten auf all diese Fragen finden Sie im Seminar Active Sourcing Basics. Im Seminar geht es gezielt um das Suchen und Finden von Fachkräften in gehobenen Qualifikationen.

Active Sourcing zielt vor allem auf die passiv Suchenden ab, die grundsätzlich wechselwillig sind, sich jedoch nicht in den Jobbörsen und Stellenmärkten tummeln. Kurz: Ein guter (aber arbeitsintensiver) Weg, um qualifizierte Positionen durch gute Personalvermittlung erfolgreich und passgenau zu besetzen.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

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

Inhalte

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

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.

Zielgruppe

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

Termine

17.03.2020, Stuttgart
11.05.2020, Hamburg
08.09.2020, Köln
16.11.2020, München

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Andreas Schöning



Sourcing für Fortgeschrittene_

Wer die strukturierte Suche mithilfe von boolescher und semantischer Suche in XING und LinkedIn aus dem Effeff beherrscht, ist hier genau richtig. An diesem Seminartag tauchen wir in die Weiten des Web ein und öffnen vor allem zielgruppenspezifische Websites für die professionelle Suche nach passenden Kandidaten. Dafür ist eine gehörige Portion technisches Verständnis notwendig, das wir verständlich, praxisorientiert und mit der nötigen Portion Spaß vermitteln.

Inhalte_

- Aktueller Stand von boolescher und semantischer Suche
- Optimierung und Automatisierung der XING und LinkedIn Suche
- Aufbau, Struktur und Nutzen von Website Programmierung
- Einsatz von webspezifischen Operatoren
- Google X-Ray Search
- Google Custom Search Engines und Google Alerts

Key Learnings_

- Professionalisierung und Automatisierung der XING und LinkedIn Suche
- Google Suche & X-Ray Search
- Zielgruppenspezifisches Sourcing auf Plattformen und Netzwerken

Outcomes_

- Zusätzliche Sourcing-Quellen neben XING und LinkedIn
- Gesteigertes technisches Know-how
- Strukturierte Suche mit Hilfe von Suchmaschinen

Zielgruppe

Recruiter welche bereits strukturiert und dokumentiert Lebenslaufdatenbanken wie XING und LinkedIn mit Hilfe von Boolescher Suchketten durchsuchen können

Termine

folgen

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Jan Hawliczek



NEU Recruiting Mindset – mit neuer Haltung zu neuen Kandidaten

Gewinner gewinnen Menschen. Und genau darum geht es im Recruiting. Bewerber wollen nicht anhand ihrer fachlichen Skills “vermessen” und nicht durch unpersönliche Prozesse “durchgeschleust” oder maschinell “abgefertigt” werden. Bewerber wollen (zu recht) von Menschen als Mensch und vor allem auf Augenhöhe behandelt werden und Wertschätzung erfahren.

Im Tagesgeschäft des Recruitings scheint das aber bisweilen nicht ganz einfach umsetzbar zu sein – obwohl wir wissen, dass fehlende Wertschätzung bzw. Augenhöhe Kriterien sind, die oftmals zu einer Absage von Seiten des Kandidaten führen.

Die Frage nach der eigenen (Unternehmens-)Haltung im Recruiting ist daher keine philosophische, sondern eine wertschätzende und vor allem wirtschaftliche. Im Seminar lernen Sie Wege kennen, wie Sie im Unternehmen eine “neue Haltung” schaffen können, HR als “Human Relations” zu denken.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Das Seminar hilft, Veränderungsprozesse im Recruiting herbeizuführen, um auch für die Zukunft gute Fach- und Führungskräfte für Ihr Unternehmen gewinnen zu können. Durch neue Impulse im Recruiting-Mindset und neue Ideen für das Beziehungsmanagement mit Kandidaten trägt das Seminar zur Wertschöpfung bei.

Inhalte

- Recruiting: Ein neues Verständnis
- Human Relations statt Human Resources
- Warum Recruiting vom Online-Handel lernen kann
- Candidate Journey und Candidate Experience
- Candidate Touchpoints mit „Wow“-Effekt
- Wirtschaftliche Betrachtung des Recruitings

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter im Recruiting und ihre Führungskräfte – am besten im Duo. Denn der Erfolg des Seminars liegt hier auch in der Frage der Umsetzung im Unternehmen, die von “oben” mitgetragen und gefördert werden muss.

Termine

19.03.2020, Köln
13.05.2020, München
09.09.2020, Stuttgart
18.11.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
Duo-Preis

Referent

Andreas Schöning



NEU Die Recruiting-Klinik mit Andreas Schöning

Oftmals sind es Kleinigkeiten, die aus einem guten Auftritt einen guten und erfolgreichen machen. Das gilt vor allem bei Kommunikationsmaßnahmen wie Stellenanzeigen, Broschüren, Flyern oder auch Bewerbungsformularen, Karriere-Websites oder Social Media Auftritten.

Die Recruiting-Klinik mit Andreas Schöning ist die perfekte Möglichkeit, professionelles und wertschätzendes Feedback zu bestehenden oder geplanten Maßnahmen in einem geschützten Raum zu erhalten, Erfahrungen mit anderen Kolleginnen und Kollegen auszutauschen und somit mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit in das eigene Recruiting zu bringen.

Wie funktioniert die Recruiting-Klinik?

Zur Recruiting-Klinik bringen Sie Ihre Stellenanzeigen, Broschüren, Online-Maßnahmen oder Prozesse mit – und besprechen diese gemeinsam mit dem Kommunikationsexperten Andreas Schöning und den anderen Klinik-Teilnehmern. So erhalten Sie fachliches Feedback aus einer externen Sicht und nehmen gezielte Hinweise, Tipps und Tricks mit, die Ihnen helfen, das eigene Recruiting zu optimieren.

Warum Sie die „Klinik“ besuchen sollten

Ganz einfach: Die Recruiting-Klinik hilft, die eigene Recruitingkommunikation kostengünstig zu optimieren, professionelle Hilfestellung zu erhalten und im Dialog mit anderen Personaldienstleistern neue Impulse zu bekommen. Ziel ist es, Ihre Recruiting-Maßnahmen effizienter und damit wirtschaftlicher zu machen.

Inhalte

- Es geht um Ihre Kommunikationsmittel, Recruitingprozesse und Online-Maßnahmen
- Im gemeinsamen Dialog sichten wir Ihre Kommunikationsmittel und arbeiten Optimierungspotenziale heraus, die Sie sofort in die Praxis umsetzen können.
- Sie profitieren dabei vom externen Blick, von der fachlichen Expertise Ihres „Chefarztes“ und den Erfahrungswerten der Teilnehmer

Zielgruppe

Die Recruiting-Klinik ist spannend und interessant für alle, die auf unkomplizierte Art und Weise ihre Kommunikationsmittel, Recruitingprozesse oder Online-Maßnahmen einer fachkundigen und externen „Diagnose“ unterziehen wollen, den Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen und Kollegen als Gewinn betrachten und ihre Kommunikations- und Recruitingmaßnahmen optimieren wollen.

Termine

18.03.2020, Hamburg
12.05.2020, Köln
10.09.2020, München
17.11.2020, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder: 499,00 € + MwSt.

Referent

Andreas Schöning



**SAVE
THE
DATE**

29. Januar 2020

Forum Marketing & Recruiting
in Münster

**Keynotes +
Kompaktseminare**

2020 gibt's noch
mehr Praxisbezug!

NEU Recruiting KPI – mit Kennzahlen zu mehr Erfolg im Recruiting

Wieviel kostet Ihr Unternehmen eine Bewerbung? Wieviel kostet ein Bewerber? Ein Interview? Eine Einstellung? In der Regel sind uns diese Kennzahlen unbekannt, da sie nicht gemessen und ausgewertet werden. Dabei spielen vor allem die Recruiting-Kosten eine immer wichtigere Rolle in der Wertschöpfungskette der Personaldienstleistung.

Die entscheidenden Kennzahlen zu messen und zu analysieren ist daher ein wichtiger Faktor für die Wirtschaftlichkeit – und nicht zuletzt für die Preisverhandlung mit Kunden.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Das Wissen um die wichtigsten Recruiting-Kennzahlen hilft Ihnen bei der Bewertung von Kundenanfragen, bei der Kalkulation von Stundensätzen, bei Aussagen zur Besetzbarkeit von Stellen – und nicht zuletzt bei der eigenen Wirtschaftlichkeit.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Das Seminar hilft, Veränderungsprozesse im Recruiting herbeizuführen, um auch für die Zukunft gute Fach- und Führungskräfte für Ihr Unternehmen gewinnen zu können. Durch neue Impulse im Recruiting-Mindset und neue Ideen für das Beziehungsmanagement mit Kandidaten trägt das Seminar zur Wertschöpfung bei.

Inhalte

- Recruiting-KPI im Überblick: Was kann man messen, was macht Sinn?
- Kennzahlen einführen: Wo sind meine Messpunkte?
- Kennzahlen auswerten: Wie bewerte ich meine Zahlen?
- Welche Auswirkungen haben die Kennzahlen auf den Vertrieb?
- Wie können Recruiting-Prozesse optimiert werden?

Zielgruppe

Das Seminar ist für Mitarbeitende in Recruiting, Vertrieb, Controlling oder Leitungsfunktionen mit Berührungspunkten zum Recruiting gedacht und gemacht.

Termine

20.3.2020; München
14.5.2020, Stuttgart
11.09.2020, Hamburg
19.11.2020, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

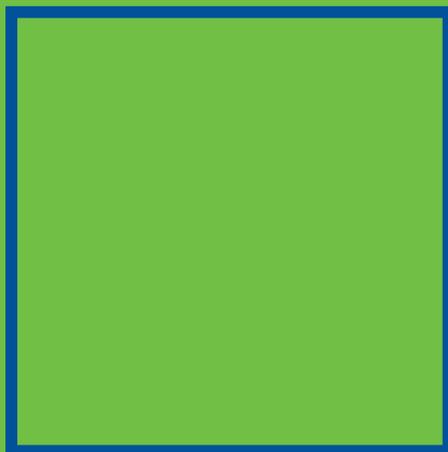
Referent

Andreas Schöning



**MITARBEITER-
FÜHRUNG**

5



Mitarbeiterführung – Konfliktgespräche pro-aktiv und produktiv meistern

Arbeitsstile, Eigenheiten und Bewertungen sind individuell. Wer seine Mitarbeiter kennt, hat einen deutlichen Vorsprung, Konflikte vorzubeugen und diese produktiv zu bewältigen. Das Ziel dieses 2-tägigen Aktiv-Seminars ist es, den Teilnehmern Wege aufzuzeigen, Konflikte in Einzelgesprächen mit internen und externen Mitarbeitern souverän und zukunftsgerichtet zu lösen und mit Empathie und Einfühlungsvermögen erfolgsvokussiert Teamgespräche zu lenken.

Die Teilnehmer lernen Auslöser und Präventionsmöglichkeiten von Konflikten kennen, durchlaufen einen Perspektivwechsel und lernen durch einen regen Austausch untereinander die Motive ihrer Mitarbeiter kennen und verstehen. Es werden Methoden und Strategien erarbeitet, eine selbstbewusste und sichere Kommunikation zu entwickeln und den eigenen Einfluss im Gespräch zu stärken. Anhand praxisbezogener Beispiele werden die Teilnehmer künftig Entscheidungen finden, die sowohl für einzelne Gesprächspartner als auch für ganze Teams gewinnbringend sind und eine dauerhafte – konfliktfreie – Veränderung herbeiführen.

Inhalte

- Entstehung und Kommunikation von Schwierigkeiten und deren Lösungsprinzipien
- Einführung in verschiedene Verhaltensstile
- Einschätzung und Führung des Gegenübers
Schwierigkeiten des aktiven Sprechens und Verstehens
- Entwicklung von Frage- und Antworttechniken
- Erarbeitung von Lösungswegen
- Strategien zur Bewältigung von Konflikten außerhalb des eigenen Machtbereichs
- Entwicklung und Erkennen einer nachhaltigen Verbesserung
- Eingreifen oder abwarten: Frühzeitige Kommunikation statt Konflikte

Zielgruppe

Dieses praxisorientierte Seminar ist an Niederlassungsleiter, Team- und Regionalleiter, Geschäftsführer und Inhaber gerichtet, die ihr bisheriges Führungsverhalten verändern möchten.

Termine

17.–18.03.2020, Münster
02.–03.09.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

1. Tag: 10.00–17.00 Uhr
2. Tag: 09.00–16.00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
650,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
850,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



NEU Motivierendes Führen: Wie entstehen engagierte Mitarbeiter?

Selbstvertrauen ist der Schlüssel motivierter Mitarbeiter. Wer Mitarbeiter führt, die nicht an ihren Fähigkeiten zweifeln, führt ein selbständiges, kreatives, offenes und vor allem engagiertes Team, das neue Herausforderungen neugierig angehen und sich auf unbekannte Wege einlassen kann. Präzise Zielformulierung und ein konstruktives Feedback anstelle von permanenter Kritik bilden das Kernelement einer erfolgreichen Führungskraft.

Aufbauend auf dem Seminar „Mitarbeiterführung – Konflikte pro-aktiv und produktiv meistern“, erfahren die Teilnehmer dieses Seminars Möglichkeiten und Grenzen, Stolperfallen und Herangehensweisen, ihre Mitarbeiter dauerhaft zu motivieren und durch gefühlte Erfolge offener mit Kritik umgehen zu können. Essentielle Strategien für die praktische Umsetzung werden in Gruppenarbeit und Rollenspiel vertieft, um empathisch und einfühlsam die eigene Führungsrolle nachhaltig zu stärken.

Durch Praxisnahe Fallbeispiele, die von den Teilnehmern eingebracht oder von der Trainerin gestellt werden, entwickeln die Besucher im gemeinsamen Austausch Lösungen. Eine theoretische und praktische Einführung in unterschiedliche Gesprächstechniken bietet die Möglichkeit, das neu Erlernte individuell im Mitarbeitergespräch anzuwenden und sich damit in der Position sicher zu fühlen.

Inhalte

- Mitarbeitermotivation – eine Herausforderung für Führungskräfte
- Zielformulierung und Zielerreichung
- Aufgaben als Führungskraft – Stärkung des Selbstvertrauens
- Lob und konstruktives Feedback als Erfolgsfaktor
- Individuelles Feedback für individuelle Mitarbeitertypen
- Konstruktive Gesprächsführung als Führungsaufgabe
- Praxisnähe unter Einbeziehung der Trainingsinhalte (Fallbeispiele werden gestellt)

Zielgruppe

Niederlassungsleiter, Team- und Regionalleiter, Geschäftsführer und Inhaber

Termine

03.–04.03.2020, Mainz
25.–26.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



Führungskraftetraining – vom Kollegen zum Vorgesetzten

„Ein Heer von Schafen, das von einem Löwen geführt wird, schlägt ein Heer von Löwen, das von einem Schaf geführt wird“
(Arabisches Sprichwort)

Ihre 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? Dieses Seminar hilft Ihnen dabei, all diese Herausforderungen noch besser zu meistern. Es richtet sich an Niederlassungsleiter/innen, die bereits erste Erfahrungen im Bereich Führung haben ebenso, wie an neue, junge Führungskräfte die ihre Aufgaben gerade erst übernommen haben und verantwortlich sind für eine Niederlassung mit entsprechenden Teams.

Inhalte

- Die Aufgaben und Pflichten einer Führungskraft
- Die Eigenschaften und Fähigkeiten 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 oder Kritik und wie gebe ich beides richtig?
- Wie entscheidend ist Informationsfluss und welche Rolle haben Teambesprechungen?

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an neue Führungskräfte auf Niederlassungs- oder Abteilungsebene. Oder gerne auch an „alte“ Hasen, die noch nie ein Führungsseminar hatten bzw. eine Auffrischung wünschen.

Termine

24.–25.03.2020, München
15.–16.09.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

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

Seminargebühren

Mitglieder:
650,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
850,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



Führung mit Zielen und KPIs

„Der Ziellose erleidet sein Schicksal, der Zielbewusste gestaltet es“
(Immanuel Kant)

Erfolgsorientierte Menschen brauchen Ziele. Im Sport, im Privatleben und im Job. Ziele helfen, bestimmte Ergebnisse in einem definierten Zeitraum zu erreichen. Führen mit Zielen heißt nichts anderes, als das permanente Managen von Abweichungen, nach oben und nach unten. Dennoch haben viele Führungskräfte Hemmungen, über Ziele zu führen. Es geht nicht um Zielvorgaben, sondern um Zielvereinbarungen. Ziele sollen nicht Druck erzeugen, sondern Zug. Ziele werden oftmals verwechselt mit Maßnahmen (KPIs). Wie es richtig geht, und was Sie dafür benötigen, erfahren Sie in diesem Seminar.

Inhalte

- Die Frage nach dem Warum:
Welche Vorteile haben Ziele und KPIs in der Zusammenarbeit?
- Was ist was: der Unterschied zwischen Absichtserklärungen, Maßnahmen und Zielen
- Konkrete Zielvereinbarungen im Vertrieb und der NL-Organisation
- Was passiert, wenn...? Abweichungen managen
- Was heißt es, konsequent zu sein, ohne demotivierend zu agieren?
- Kein Ziel ohne Kontrolle
- „Wer weiß, was er tut, kann tun, was er will.“
Der Zusammenhang von KPIs, Controlling, System und Planung

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an neue Führungskräfte auf Niederlassungs- oder Abteilungsebene. Oder gerne auch an „alte“ Hasen, die noch nie ein Führungsseminar hatten bzw. eine Auffrischung wünschen.

Termin

30.04.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



NEU Konsequent und dennoch „nett“

„In der Aufstellung unserer Grundsätze sind wir strenger als in ihrer Befolgung“ (Theodor Fontane)

Mitarbeiter vergleichen das, was der Chef sagt mit dem was er tut. Stimmen Wort und Tat nicht überein, entstehen Zweifel an der Führungskompetenz. Führungskräfte neigen dazu, zu vorsichtig und zu verständnisvoll zu reagieren, gerade in Zeiten des Nachwuchsmanagements. Vor lauter Angst, den Mitarbeiter zu demotivieren oder zu hart anzupacken, wird man inkonsequent und ärgert sich lieber leise. Doch wem schadet man damit eigentlich mehr? Den „low performern“ oder den „high performern?“ Und wie ist der „goldene“ Mittelweg?

Inhalte

- Alles beginnt mit Klarheit
- Erwartungshaltungen kommunizieren
- Werte und Regeln als Grundbaustein der Zusammenarbeit
- Konsequenz vs. Härte – Vorsicht Verwechslungsgefahr
- Berechenbarkeit als Führungskraft
- Wie führt man konsequent und dennoch voller Inspiration und Motivation
- Konsequent in alle Richtungen – sowohl positiv als auch negativ

Zielgruppe

junge als auch erfahrene Führungskräfte aller Unternehmensbereiche

Termin

20.10.2020, Fulda

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



Führung mal anders: „Spiegel-Führung“

Nichts ist beständiger als der Wandel. Das bekommen Wirtschaft und Gesellschaft immer intensiver zu spüren. Die Frage ist nur, wie es der Mensch erlebt. Ist es Chance oder Bedrohung? Sperre ich mich dagegen oder gestalte ich sogar aktiv mit?

Der Mensch hat einen freien Willen bekommen und so könnte er bewusst entscheiden. Doch die Entscheidung wird oft unbemerkt und unbewusst getroffen. Das hat viel mit der eigenen Persönlichkeit zu tun. Und zum Glück kennen wir uns alle da sehr gut! Oder?????

Wissenschaftler gehen durch Studien mittlerweile davon aus, dass wir etwa nur gut 5% unserer Eigenschaften und Verhaltensweisen wirklich kennen. Spüren Sie gerade vielleicht, wie sich eine Eigenschaft schon meldet? Kommt hier Widerstand auf? Ich kenne mich doch sehr gut!!!!

Dann lassen Sie sich mal auf das Experiment, auf die Reise zu sich selbst, ein. Erkennen Sie sich in diesem Seminar mehr und mehr. Lernen Sie Ihre Persönlichkeit vertiefend kennen und schöpfen so vielleicht sogar neue Ressourcen, die bisher nicht aktiv werden konnten und durften. Es ist nie zu spät, der zu werden, der Sie sein könnten.

Sehen Sie doch einfach die Menschen, wie sie sind und wie sie behandelt werden wollen. Denn das ist auch Ihr eigenes Prinzip. Oder möchten Sie anders behandelt werden?

Deshalb machen wir „Spiegel-Führung“. Schauen Sie in Ihren Spiegel und lernen sich richtig kennen und damit können Sie anders Ihre Menschen (denn das sind Ihre Mitarbeiter) führen.

Inhalte

- Der reflektierte Umgang mit sich selbst
- Perspektivwechsel
- Durch Haltung zum Wandel

Zielgruppe

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

Termine

24.–25.03.2020, München
15.–16.09.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

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

Seminargebühren

Mitglieder: 650,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder: 850,00 € + MwSt.

Referent

Volker Helweg



NEU Mehr Effektivität für die täglichen Mitarbeitergespräche des Disponenten/in

Die Führungsarbeit der Disponentin/en in den täglichen Gesprächen mit den externen Mitarbeitern ist ein wichtiger Baustein für einen reibungsloseren Ablauf im Unternehmen.

Es gibt Erwartungen an den Job und an den Arbeitgeber. Mitarbeiter arbeiten besser und zufriedener, wenn sie durch ihren Disponenten einen guten Rückhalt und Wertschätzung im Unternehmen spüren. Dies geschieht durch gelebte Wertschätzung und gute Kommunikation. In diesem Workshop gibt es keine theoretischen Führungsmodelle. Die Teilnehmer erhalten pragmatische Unterstützung für ihren täglichen Umgang und Gesprächen mit den externen Mitarbeitern. Ziel dieses Workshop ist es, den Teilnehmern kommunikative Werkzeuge an die Hand zu geben, damit sie ihre Mitarbeiter besser erreichen und so führen, dass sie sich dem ZAU stärker zugehörig fühlen und motivierter sind.

Inhalte

Motivation

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

Mitarbeiterführung

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

Gesprächsführung

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

Zielgruppe

Disponenten und Mitarbeiter

Termine

22.04.2020, Nürnberg
14.10.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



NEU Konflikte lösen – Mitarbeiterführung steigern

Warum kündigen gute Mitarbeiter/innen? Oft ist es das Teamklima – verbunden mit Konflikten, die nicht gelöst werden und weiter schwelen.

Als Führungskraft ist es wichtig, Konflikte früh zu erkennen und einfache und wirksame Methoden zur Konfliktlösung zu kennen.

Das souveräne Führen von Konfliktgesprächen schafft Vertrauen, führt zu Respekt und stärkt das Team.

Und nicht zuletzt: weniger Konflikte führen zu höherer Produktivität und besseren – wirtschaftlichen – Ergebnissen.

Lernziele

Die Teilnehmenden kennen die unterschiedlichen Konfliktstufen und wissen, welche Interventionsmöglichkeiten passend sind.

Sie kennen und üben praktisch verschiedene einfache Interventionsmöglichkeiten ein und können Konfliktgespräche souverän führen.

Inhalte

- Konfliktstufen nach Glasl
- 2 Systeme und Affektbilanz
- Vorbereitung von Konfliktgesprächen
- Vier Stufen des Zuhörens nach Otto Scharmer
- Aktives Zuhören bei Konflikten
- Reframing und Sleight of Mouth
- One party mediation

Zielgruppe

Inhaber/innen, Führungskräfte, Personaler/innen

Termin

19.03.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referentin

Gerda Köster



NEU Motivaton minutenschnell

Verhalten verändern, neue Themen in Angriff nehmen – egal ob es sich um Pünktlichkeit am Arbeitsplatz oder um die Umsetzung einer organisationalen Veränderung handelt: immer ist Motivation gefragt. Bei mir selbst und bei anderen. Aber nicht immer erfolgt z.B. auch die gewünschte Verhaltensänderung (wie viele Neujahrsviele werden jedes Jahr zum 31.12. gesetzt und sind am Ende der ersten Januarwoche schon Geschichte?).

In diesem eintägigen Seminar lernen Sie die Methode „Instant Influence“ von Prof. Michael Pantalon kennen. Mithilfe von sechs kurzen Fragen können Sie innerhalb weniger Minuten prüfen, ob Motivation für ein bestimmtes Thema oder eine Verhaltensänderung vorhanden ist. Und kommen zu konkreten Vereinbarungen für den nächsten Schritt.

Lernziele

Die Teilnehmenden wissen, wodurch Motivation gefördert und gehemmt wird. Sie kennen den Unterschied zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation. Sie können die Methode „Instant Influence“ für eigene Themen und für Themen von Mitarbeitenden, Kollegen, Auszubildenden etc. anwenden.

Inhalte

- Basiswissen zu Motivation: 2 Faktoren-Theorie Herzberg und Bedürfnispyramide Maslow
- Neue motivationspsychologische neurowissenschaftliche Erkenntnisse zu Motivation
- Reaktanz: Widerstand gegen Veränderung – und wie kann dieser aufgelöst werden?
- Instant Influence – die Methode kennenlernen und anwenden

Zielgruppe

Inhaber/innen, Führungskräfte, Personaler/innen, Ausbilder/innen, Fachkräfte

Termin

24.04.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

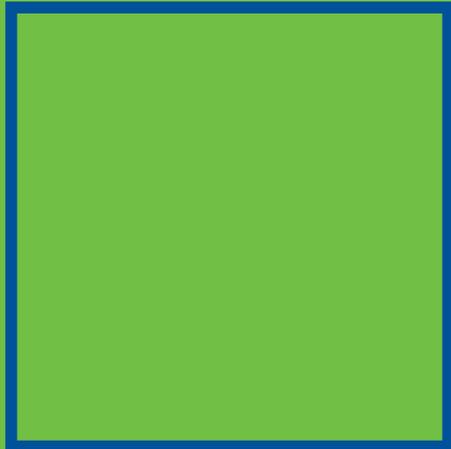
Referentin

Gerda Köster



6

**PERSONAL-
ENTWICKLUNG**



Mitarbeitergespräche zielgerichtet führen

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

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

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

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

Inhalte

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



Zielgruppe

Disponenten und
Niederlassungsleiter

Termin

07.02.2020, Münster
17.09.2020; Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Lars Lentfer



Das Bewerbungsgespräch – Aufdecken verborgener Kompetenzen

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

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

Inhalte

Das Interview

- Eigene Erwartungshaltung; Interviewleitfaden; Alternativenentwicklung

Die Mitarbeiterauswahl

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

Mitarbeiterbindung durch Chancen

- Kompetenzentwicklung, Weiterbildung, Mitarbeiterbindung und Integration als Zukunftsperspektive

Der Entscheidungsprozess

- Entwicklung und Einsatz hilfreicher Entscheidungsmethoden, Standardisierung versus Kandidatenvergleich



Zielgruppe

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

Termin

13.03.2020, München

06.10.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referentin

Birgitt Peters



NEU Rechtliche Aspekte der Personalentwicklung

Fachkräftemangel und Digitalisierung machen mehr denn je eine nachhaltige Personalentwicklung erforderlich. Dabei können beide Seiten von einer guten Personalentwicklung profitieren: Das Unternehmen sichert Unternehmenserfolg und Wettbewerbsfähigkeit – die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich individuell weiterzuentwickeln, sind motivierter und zufriedener.

Wer Personal entwickelt, muss nicht nur die geeigneten Entwicklungsmaßnahmen ergreifen, sondern auch die rechtlichen Rahmenbedingungen beachten, die bei der Planung und Durchführung von Personalentwicklungsmaßnahmen erforderlich sind. Welche Fragen sind im Bewerbungsverfahren erlaubt? Welche Daten dürfen hier erhoben werden? Besteht eine Weiterbildungspflicht des Arbeitnehmers? Dürfen ihm die Kosten für die Fortbildung auferlegt werden?

Das Seminar beleuchtet die rechtlichen Aspekte der Personalentwicklung und gibt Ihnen einen Überblick darüber, welche Regelungen und Fallstricke zu beachten, welche Strategien anzuwenden und welche Fehler zu vermeiden sind. Dabei werden verschiedene Prozesse vom Bewerbungsverfahren über die Einstellung bis hin zur Beurteilung von Mitarbeitern und der Durchführung von konkreten Fortbildungsmaßnahmen beleuchtet.

Inhalte

- Datenschutz
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- Einfühlungsverhältnis, Praktikum, Probearbeitsverhältnis
- Leistungsbeurteilungen, Zeugnis
- Beteiligung des Betriebsrates
- Fortbildungsvereinbarung
- Weiterbildungsanspruch versus Weiterbildungspflicht



Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer, aktiv im Unternehmen Personalentwicklung durchführen.

Termin

04.03.2020, Mainz
27.05.2020, Berlin
28.10.2020, Münster
13.01.2021, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referentin

Ass.jur. Judith Schröder



NEU Nachhaltige Personalentwicklung in der Zeitarbeit

Kompetente und lernbereite Mitarbeiter sind die Grundlage für Ihren Unternehmenserfolg. Der individuellen Entwicklung dieser Mitarbeiter kommt demnach eine große Bedeutung zu, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

Nach diesem Workshop werden Sie ein Grundverständnis von nachhaltiger Personalentwicklung entwickelt haben. In Diskussionsrunden, Übungen und Kurzvorträgen werden wir uns mit dem Lernen und den Kompetenzen in der Zeitarbeit auseinandersetzen, insbesondere auch mit der Frage, wie Digitalisierung zu neuen Kompetenzanforderungen führt. Es werden grundlegende Messinstrumente vorgestellt, um nachhaltige Personalentwicklung implementieren und betreiben zu können. Darüber hinaus werden konkrete, beispielhafte Personalentwicklungsinstrumente in der Zeitarbeit vorgestellt.

Auch die wichtige Nutzenargumentation für Personalentwicklungsmaßnahmen gegenüber Ihren Kunden, Mitarbeitern und Zeitarbeitnehmern greifen wir auf, so dass Sie am Ende des Workshops mit einem Methodenkoffer voller Hilfsmittel in Ihr Unternehmen zurückkehren können.

Inhalte

- Nachhaltige Personalentwicklung
- Lernen und Kompetenzanforderungen in der Zeitarbeit
- Systematische und strukturierte Kompetenzerfassung
- Personalentwicklungsinstrumente für die Zeitarbeit
- Nutzen und Chancen von Personalentwicklung in der Zeitarbeit
- Einbettung der Zeitarbeit in die Unternehmensstrategie



Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Mitarbeiter, die für die Personalentwicklung im Unternehmen verantwortlich sind. Die Teilnahme kann bei einer ProPeZ-Zertifizierung auf die Ausbildung des ProPeZ-Projektleiters angerechnet werden.

Für weitere Informationen: www.igz-propez.de

Termin

26.–27.03.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder: 650,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder: 750,00 € + MwSt.

Referent

Lars Lentfer



NEU Implementierung von Personalentwicklung im Zeitarbeitsunternehmen: Erfolgreiches Projekt- und Prozessmanagement

Professionellem Projekt- und Prozessmanagement kommt eine strategische Bedeutung bei der erfolgreichen und nachhaltigen Umsetzung von Veränderungsprojekten zu. Und je effizienter und effektiver Sie dort aufgestellt sind, umso attraktiver sind Sie als Arbeitgeber.

In diesem Workshop stehen Tipps und Tricks für erfolgreiches Projekt- und Prozessmanagements auf dem Programm, das wir am Beispiel der Einführung von systematischer Personalentwicklung im Unternehmen diskutieren werden. Neben der Auseinandersetzung mit der eigenen Rolle als Projektleitung, Ihrer Verantwortung und Ihren Aufgaben, setzen wir uns mit möglichen Risiken und notwendigen Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Umsetzung von Change Management-Projekten auseinander.

Im Workshop erprobte hilfreiche Werkzeuge und Methoden sowie die individuelle Ausarbeitung eines Einführungs- und Umsetzungsplanes unterstützen Sie bei der Umsetzung im eigenen Unternehmen.

Inhalte

- Einführung von Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen
- Grundverständnis von Change Management
- Grundlagen Projekt- und Prozessmanagement, Klärung von Rollen und Erwartungen
- Kompetenzen der Projektleitung
- Tool-Box, Erstellung von Einführungs- und Umsetzungsplänen für Ihr Projekt



Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Mitarbeiter, die für Personalentwicklung und/oder Change Management im Unternehmen verantwortlich sind. Die Teilnahme kann bei einer ProPeZ-Zertifizierung auf die Ausbildung des ProPeZ-Projektleiters angerechnet werden.

Für weitere Informationen: www.igz-propez.de

Termin

11.–12.06.2020, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
650,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
750,00 € + MwSt.

Referent

Lars Lentfer





**Weil wir so auf Auftragsspitzen
reagieren können.**



Zeitarbeit: Eine gute Wahl.



Kristin Petzold
Personalreferentin bei der FIEGE Logistik Stiftung & Co. KG

**Warum wir Zeitarbeit einsetzen, lesen Sie hier:
zeitarbeit-einegutewahl.de**

NEU Fördergelder, Cofinanzierung

Infos folgen

Inhalte

- Infos folgen



Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Mitarbeiter, die für die Personalentwicklung im Unternehmen verantwortlich sind. Die Teilnahme kann bei einer ProPeZ-Zertifizierung auf die Ausbildung des ProPeZ-Projektleiters angerechnet werden. Für weitere Informationen: www.igz-propez.de

Termin

N.N.

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

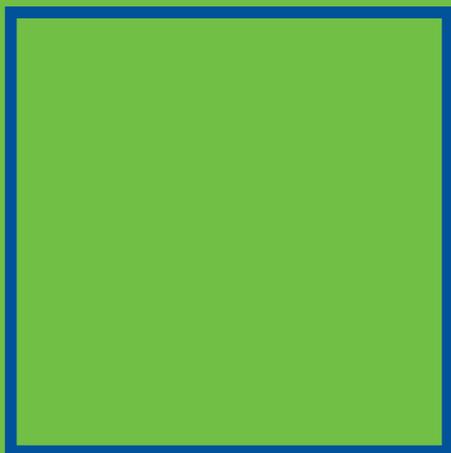
499,00 € + MwSt.

Referent

N.N.



7 ARBEITS- RECHT



Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis

Das iGZ-DGB-Tarifwerk bildet die Grundlage für die meisten Rechte und Pflichten der an der Arbeitnehmerüberlassung beteiligten Personen. Welchen Einfluss die vier einzelnen Tarifverträge, der Mindestlohn-Tarifvertrag sowie die elf Branchenzuschlagstarifverträge auf arbeitsrechtliche Regelungen wie Arbeitszeit, Eingruppierung und Vergütung haben, wird anhand von vielen Praxisbeispielen erklärt. Wir machen Sie vertraut mit den wichtigsten tarifvertraglichen Bestandteilen. Wir zeigen Ihnen, worauf es bei den Themen wie der Behandlung des Arbeitszeitkontos und der Berechnung der Zulagen ankommt. So gewinnen Sie Sicherheit im täglichen Umgang mit den für Sie wichtigen Vorschriften aus dem iGZ-DBG-Tarifwerk.

Inhalte

- Geltungsbereich des Tarifwerks
- Eingruppierungsgrundsätze
- Vergütungsbestandteile
- tarifvertragliche Arbeitszeit
- Behandlung des Arbeitszeitkontos
- Tarifvertragliche Urlaubsregelungen
- Zeitarbeitsrelevante Mindestlöhne

Zielgruppe

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

Termine

03.03.2020, Mainz
 28.05.2020, Berlin
 24.06.2020, Hamburg
 15.09.2020, Münster
 04.11.2020, Hannover
 16.11.2020, Stuttgart
 26.01.2021, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
 299,00 € + MwSt.
 Nichtmitglieder:
 399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Syndikus-RA Julian Krinke
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Syndikus-RAin Maike Rußwurm
 Ass. jur. Judith Schröder
 Syndikus-RAin
 Christiane Uhlenbrock



NEU Vertrags- und Bewerbermanagement in der Zeitarbeit

Die Zeitarbeit hat drei Akteure: Personaldienstleister, Kunde und Zeitarbeitnehmer. Man spricht daher auch vom Dreiecksverhältnis in der Zeitarbeit.

Auf der einen Seite wird der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag mit dem Kunden abgeschlossen: Welche Rechte und Pflichten gelten hier? Was bedeutet Auswahlverschulden? Besteht eine Überlassungspflicht auch im Falle einer Erkrankung der Mitarbeiter? Wer ist verantwortlich für den Arbeitsschutz?

Auf der anderen Seite muss sich der Personaldienstleister auf die Suche nach geeigneten Kandidaten für die Überlassung machen. Wie sind Stellenausschreibungen zu formulieren? Welche Bewerberdaten dürfen im Bewerbungsverfahren verarbeitet werden? Welchen Inhalt hat der Arbeitsvertrag?

In diesem Seminar werden die rechtlichen Grundlagen besprochen, die Sie als Personaldienstleister bei der Vertragsgestaltung und im Bewerbungsverfahren kennen und beachten müssen.

Inhalte

- Form und Inhalt des Arbeitnehmerüberlassungsvertrages
- Haftung und Auswahlverschulden
- Arbeitsschutz
- Stellenausschreibung und Vertragsanbahnung
- Abschluss und Inhalt des Arbeitsvertrages
- Datenschutzrechtliche Aspekte

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer, die beim Personaldienstleister Arbeitnehmerüberlassungsverträge und/oder Arbeitsverträge abschließen und Bewerbungsverfahren durchführen.

Termine

04.03.2020 Mainz
27.05.2020 in Berlin
28.10.2020 in Münster
13.01.2021 in Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Ass. jur. Sebastian Reinert
Syndikus-RAin Maike Rußwurm
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Vergütung nach dem iGZ-DGB-Tarifwerk

Das iGZ-DGB-Tarifwerk enthält eine komplexe Vergütungsstruktur, die durch gesetzliche Vorgaben zum Equal Pay und das Arbeitnehmerentendengesetz ergänzt wird.

Um Sie mit der Vergütungsthematik vertraut zu machen, wird in dem Seminar anhand von Praxisfällen und vielen Beispielsrechnungen der Einstieg in die tarifvertraglichen Regelungen geschaffen. Zudem erhalten Sie einen Überblick über die Berechnung von Equal Pay und den Mindestlöhnen nach dem Arbeitnehmerentendengesetz.

Inhalte

- Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
- Mehrarbeitszuschläge
- Zuschläge für die besondere Lage der Arbeitszeit
- Einsatzbezogene Zulage
- Zulage wegen höherwertiger Tätigkeit
- Branchenzuschläge
- Grundlagen zum gesetzlichen Equal Pay und Mindestlohnzulagen nach dem Arbeitnehmerentendengesetz

Zielgruppe

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

Termine

18.03.2020, Nürnberg
05.05.2020, Mainz
06.10.2020, Frankfurt
24.11.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Ass. jur. Sebastian Reinert
Syndikus-RAin Maïke Rußwurm
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Branchenzuschläge – Praxistipps

Die Branchenzuschlagstarifverträge schließen 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.

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.

Sie erfahren in diesem Seminar, wann die Branchenzuschlagstarifverträge zur Anwendung kommen und im welchem Verhältnis sie zum gesetzlichen Equal Pay nach 9 Monaten stehen.

Inhalte

- Aktuelle Rechtsprechung zu den Branchenzuschlagstarifverträgen
- Geltungsbereiche der Branchenzuschlagstarifverträge
- Berechnung der Einsatzdauer
- Deckelungsregelung
- Verrechnung der Branchenzuschläge mit Zulagen und Zuschlägen
- Vereinbarungen für Zeitarbeitnehmer im Kundenbetrieb
- Vertragsgestaltung mit Kundenbetrieb und Zeitarbeitnehmer
- Einbettung der Regelungen in das iGZ-DGB-Tarifwerk
- Bedeutung der Branchenzuschlagstarifverträge im Verhältnis zum gesetzlichen Equal Pay

Zielgruppe

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

Termine

01.04.2020, Hannover
16.06.2020, Nürnberg
16.09.2020, Münster
27.01.2020, Mainz

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Ass. jur. Sebastian Reinert
Syndikus-RAin Maïke Rußwurm
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag

Wer als Arbeitgeber ein Arbeitsverhältnis durch Kündigung beenden will, muss vieles beachten. Die Kündigung muss formell wirksam sein, und es muss, wenn die Kündigung nicht in der Probezeit erfolgt, ein Kündigungsgrund vorliegen. Dennoch können auch Arbeitgeber Kündigungsprozesse gewinnen, sofern diese sorgfältig vorbereitet werden.

Obwohl das Befristungsrecht überschaubar und klar strukturiert ist, stellen sich viele Fragen: Wie oft kann man befristete Arbeitsverträge schließen? Gibt es im Rahmen der Zeitarbeit sachliche Gründe für eine Befristung? Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die entsprechenden Regelungen.

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

17.03.2020, Nürnberg
20.05.2020, Köln
27.10.2020, Münster
17.12.2020, Stuttgart

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Ass. jur. Sebastian Reinert
Syndikus-RAin Maike Rußwurm
Ass. jur. Judith Schröder
Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Zeitarbeit aktuell: Neues aus der Rechtsprechung und vom Gesetzgeber

„Zeit ist Geld!“ Dieser Grundsatz ist aktueller denn je. Um als Dienstleister in der Zeitarbeitsbranche für Kundenunternehmen ein Ansprechpartner auf Augenhöhe zu sein, gilt es gerade in juristischen Dingen immer auf dem neusten Stand zu sein. Die Gerichte entscheiden regelmäßig über rechtliche Fragestellungen, die für die Personalarbeit und die Zusammenarbeit mit dem Kunden wichtig sind: Urlaub, Datenschutz, Vermittlungsprovision, Kündigung, Branchenzuschläge und Arbeitsschutz sind nur einige Rechtsbereiche, bei denen Sie auf dem Laufenden sein müssen.

Auch der Gesetzgeber hält die Branche auf Trab. Neben Gesetzen, welche gezielt die Arbeitnehmerüberlassung betreffen, muss der Personaldienstleister auch einen Blick auf solche gesetzlichen Neuerungen werfen, die ihn als Arbeitgeber betreffen.

Während dieses Tagesseminars bekommen Sie einen kompakten Überblick über zeitarbeitsrelevante und andere rechtliche Änderungen und Neuerungen.

Inhalte

- Aktuelle Rechtsprechung
- Aktuelle Gesetzesänderungen und Gesetzesvorhaben

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

13.02.2020, Stuttgart
 06.05.2020, Mainz
 09.06.2020, Münster
 01.10.2020, Köln
 05.11.2020, Hannover
 09.12.2020, Berlin

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
 299,00 € + MwSt.
 Nichtmitglieder:
 399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Syndikus-RA Julian Krinke
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Syndikus-RAin Maike Rußwurm
 Ass. jur. Judith Schröder
 Syndikus-RAin
 Christiane Uhlenbrock



Equal Pay, Branchenzuschläge und Überlassungshöchstdauer – Praxistipps und Umsetzung

Zeitarbeitnehmer haben einen gesetzlichen Anspruch darauf, ab dem 10. Einsatzmonat so bezahlt zu werden, wie ein vergleichbarer Mitarbeiter im Kundenbetrieb (gesetzliches Equal Pay). In Einsätzen bei denen ein Branchenzuschlagstarifvertrag einschlägig ist, muss ein Branchenzuschlag gezahlt werden, der sich mit zunehmender Einsatzdauer erhöht. Aber wie wird die Equal Pay Zulage eigentlich berechnet und welche Entgeltbestandteile müssen berücksichtigt werden? Was gilt für den Branchenzuschlag, und was hat es mit der sogenannten Deckelung auf sich? Auf diese praxisrelevanten Fragen gibt das Seminar Antworten.

Auch die Überlassungshöchstdauer ist ein Thema, das Personaldienstleistungskaufleute beschäftigt. Im Laufe der Veranstaltung werden Gestaltungstipps zur vertraglichen Umsetzung gegeben und abweichende Regelungen im TV Leiz und weiteren Tarifverträgen der Einsatzbranchen erörtert.

Inhalte

- Abgrenzung Equal Treatment und Equal Pay
- Begriff des Arbeitsentgeltes
- Bestimmung des vergleichbaren Mitarbeiters
- Berechnung der Equal Pay Zulage
- Deckelung im Rahmen der Branchenzuschläge
- Fristberechnung
- Abweichende Regelungen im TVLeiz und anderen Tarifverträgen der Kundenbranche

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die über Erfahrungen in der Zeitarbeitsbranche verfügen und an der administrativen Umsetzung der AÜG-Vorgaben maßgeblich beteiligt sind.

Termine

12.02.2020, Stuttgart
 19.05.2020, Köln
 10.06.2020, Münster
 06.10.2020, Frankfurt
 25.11.2020, Hamburg
 21.01.2021, Nürnberg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
 299,00 € + MwSt.
 Nichtmitglieder:
 399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
 Ass. jur. Marcel René Konjer
 Syndikus-RA Julian Krinke
 Ass. jur. Sebastian Reinert
 Syndikus-RAin Maike Rußwurm
 Ass. jur. Judith Schröder
 Syndikus-RAin
 Christiane Uhlenbrock



Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer

Die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer ist längst keine Seltenheit mehr. Demografischer Wandel und Fachkräftemangel machen es erforderlich. Auch die Integration von geflüchteten Menschen spielt dabei eine große Rolle.

Das Seminar gibt Auskunft darüber, 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 arbeitserlaubnisrechtlichen Voraussetzungen, werden auch arbeitsrechtliche Besonderheiten, die sich in der Zusammenarbeit mit ausländischen Arbeitnehmern stellen können, behandelt.

Inhalte

- Beschäftigungsmöglichkeiten von EU-Bürgern und Drittstaatsangehörigen in der Zeitarbeit
- Auswirkungen des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes
- Aufenthaltstitel, Ankunftsnachweis, Duldung und Aufenthaltsgestattung
- Arbeitsrechtliche Besonderheiten
- Sanktionen im Falle illegaler Beschäftigung

Zielgruppe

Das Seminar ist für alle Mitarbeiter in Zeitarbeitsunternehmen gedacht, die ausländische Mitarbeiter rekrutieren und in der Zeitarbeit beschäftigen wollen oder bereits beschäftigen. Sie erfahren, welche Regelungen gelten und welche Vorschriften einzuhalten sind.

Termine

12.03.2020, Frankfurt
 04.06.2020, Münster
 03.09.2020, Frankfurt
 26.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
 299,00 € + MwSt.
 Nichtmitglieder:
 399,00 € + MwSt.

Referentin

Ass. jur. Judith Schröder



Prüfpraxis der Aufsichtsbehörden

Zeitarbeitsunternehmen werden regelmäßig von der Bundesagentur für Arbeit, dem Zoll, der Gewerbeaufsicht und auch der Berufsgenossenschaft auf die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen geprüft. Beanstandungen können häufig zu ersten 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

19.03.2020, Nürnberg
02.04.2020, Hannover
25.06.2020, Hamburg
30.10.2020, Köln
08.12.2020, Berlin
21.01.2020, Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Ass. jur. Sebastian Reinert
Ass. jur. Judith Schröder



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 Auslöseszusagen einseitig widerrufen?

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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

06.02.2020 in Münster
17.09.2020 in Frankfurt

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
299,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
399,00 € + MwSt.

Referentin

Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Zusatzdienstleistungen in der Zeitarbeit – rechtssicher gestalten und anwenden

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

In Zeiten der stärkeren Reglementierung verlangt die Wirtschaft nach flexiblen Personallösungen. Immer öfter fragen Kunden nach Personalvermittlung, Werk-/Dienstverträgen und Onsite-Management.

Das Seminar räumt mit journalistischen und politischen Halbwahrheiten auf und vermittelt das notwendige Fachwissen, um diese Instrumente der Personaldienstleistung zu nutzen. Besonderer Wert wird dabei auf die Rechtssicherheit, die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit und die betriebliche Umsetzung in der Praxis gelegt. Der Schwerpunkt liegt bei den Werkverträgen.

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

Welche gesetzlichen Voraussetzungen gibt es? Was muss ich bei der praktischen Umsetzung beachten? Welche rechtlichen Fallstricke gibt es?

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termin

31.03.2020, Frankfurt

01.09.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–16:30 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

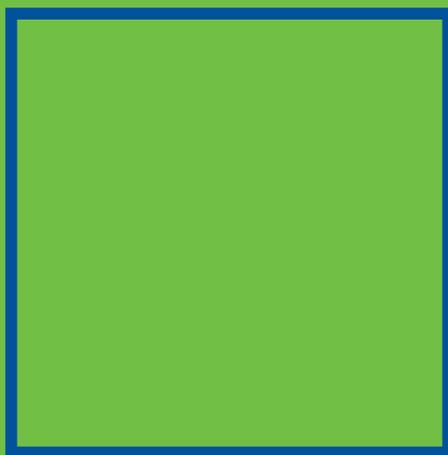
Referent

RA Dr. Adrian Hurst



DIGITALES BILDUNGS- ANGEBOT

8



Webinar: Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und Urlaubsentgelt – Praxistipps

Für die Berechnung des Urlaubsentgeltes und der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall gilt gem. § 6a Manteltarifvertrag iGZ das Referenzprinzip. Maßgeblich ist, 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.

Sie sehen während des Webinars 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

04.03.2020
13.05.2020
22.09.2020
21.01.2021
jeweils 10:00–12:00 Uhr

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:
59,90 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
79,90 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen
Ass. jur. Marcel René Konjer
Syndikus-RA Julian Krinke
Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Webinar: Equal Pay und Branchenzuschläge – Berechnung und Praxistipps

Das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz sieht seit dem 01.04.2017 vor, dass Zeitarbeitnehmer ab dem 10. Einsatzmonat einen Anspruch darauf haben, so vergütet zu werden wie ein vergleichbarer Stammbeschäftigter im Kundenbetrieb. Die Präsentation enthält Praxistipps zur Umsetzung von Equal Pay sowie Ausführungen zur Anwendung und Umsetzung der Branchenzuschlagstarifverträge.

Sie sehen während des Webinars eine eigens dafür konzipierte Präsentation, die „live“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet wird. 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 Go-ToWebinarApp erforderlich.

Zielgruppe

Dieses Webinar wendet sich an Mitarbeiter, die sich mit der Lohnabrechnung und der Berechnung von Equal Pay und Branchenzuschlägen befassen.

Termine

26.02.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

59,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

79,90 € + MwSt.

Referenten

Ass. jur. Olaf Dreßen

Ass. jur. Marcel René Konjer

Syndikus-RA Julian Krinke

Ass. jur. Sebastian Reinert

Ass. jur. Judith Schröder



Webinar: Auslandsentsendung

Grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung und „Hucke-Pack-Einsätze“ sind keine Seltenheit in der Zeitarbeit. Immer mehr Einsätze haben einen grenzüberschreitenden Bezug. Auslandseinsätze sollten gut geplant sein, denn es sind viele Dinge zu beachten.

In dem Webinar wird darüber aufgeklärt, was sich hinter dem Hucke-Pack-Einsatz versteckt und welche Unterschiede es zur Direktüberlassung gibt. Den Zuhörern wird ein Überblick darüber geboten, welche Besonderheiten zu beachten sind:

Welche gewerberechtlichen Voraussetzungen gelten im Tätigkeitsstaat? Welcher rechtliche Standard gilt für das Arbeitsverhältnis? Können Steuern und Sozialversicherungsbeiträge weiterhin in Deutschland abgeführt werden?

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

- Grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung/Hucke-Pack-Verfahren
- Gewerberechtliche Voraussetzungen im Ausland
- Arbeitsrecht bei Auslandseinsätzen
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte

Zielgruppe

Das Seminar ist für alle Mitarbeiter in Zeitarbeitsunternehmen gedacht, die Mitarbeiter in das Ausland überlassen. Sie erfahren, worauf bei Auslandseinsätzen im Rahmen der Zeitarbeit zu achten ist.

Termine

26.02.2020
22.09.2020
jeweils 10:00–12:00 Uhr

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:
59,90 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
79,90 € + MwSt.

Referent

Syndikus-RA Julian Krinke



Webinar: Reisekosten

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

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

22.04.2020

18.11.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

59,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

79,00 € + MwSt.

Referentin

Syndikus-RAin

Christiane Uhlenbrock



Webinar: Minijobs

Das Präsenzseminar zum Thema „Minijobs“ bieten wird auch als Webinar an. Sie sehen dort eine eigens dafür konzipierte Präsentation zu den Grundlagen geringfügig entlohnter sowie kurzfristig beschäftigter Zeitarbeitnehmer. Die Präsentation wird „live“ von einem Vortrag eines Juristen aus dem Rechtsreferat des iGZ begleitet. In einem zeitgleichen Online-Chat werden Ihre Fragen zum Inhalt des Webinars direkt beantwortet.

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Termine

22.04.2020
18.11.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:
59,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
79,00 € + MwSt.

Referentin

Syndikus-RAin
Christiane Uhlenbrock



Webinar: Datenschutz in der Zeitarbeit

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und das Bundesdatenschutzgesetz (BDSGneu) sind zwingend in deutschen Unternehmen anzuwenden. Die Änderungen betreffen Unternehmen jeder Branche und Größe, insbesondere aber auch Zeitarbeitsunternehmen, die in Form von Personal- und Kundenstammdatenbanken zahlreiche personenbezogene Daten verarbeiten.

In dem Webinar lernen Sie, die gesetzlich geforderten Dokumentationspflichten in Form eines Verarbeitungsverzeichnisses und einer Datenschutz-Folgenabschätzung umzusetzen und zu erstellen. Zentrale Themen der Zeitarbeit, wie beispielsweise der Beschäftigtendatenschutz und der Vertrag mit dem Kundenbetrieb werden im Webinar genauestens erörtert.

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

- Änderungen in Folge der Datenschutz-Grundverordnung und des Bundesdatenschutzgesetzes
- Beschäftigtendatenschutz
- Erstellung eines Verarbeitungsverzeichnisses
- Datenschutz-Folgenabschätzung
- Informations- und Betroffenenrechte
- Bestellung eines Datenschutzbeauftragten

Zielgruppe

Das Seminar ist für alle Geschäftsführer, Niederlassungsleiter und Mitarbeiter, die für den Datenschutz im Zeitarbeitsunternehmen verantwortlich sind.

Termine

11.02.2020
01.09.2020
jeweils 10:00 bis 12:00 Uhr

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:
59,90 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
79,90 € + MwSt.

Referent

N.N.

NEU Webinar: Arbeitsschutz in der Zeitarbeit – Rechtssichere Umsetzung

Jeder Arbeitgeber hat die gesetzliche Verpflichtung für Sicherheit und Gesundheit seiner Beschäftigten zu sorgen. In der Zeitarbeit stellt die rechtssichere Umsetzung des Arbeitsschutzes eine besondere Herausforderung dar, denn die meisten Beschäftigten sind nicht im Zeitarbeitsunternehmen selbst, sondern in wechselnden Kundenunternehmen tätig. Dennoch bleibt der Zeitarbeitgeber im externen Einsatz für die Sicherheit seiner Mitarbeiter verantwortlich. Das Kundenunternehmen treffen allerdings ebenfalls Arbeitsschutzpflichten für die eingesetzten Zeitarbeitnehmer.

Da das Gesetz nur in wenigen Punkten festlegt, welche Partei welche konkreten Maßnahmen umzusetzen hat, stellen sich für Zeitarbeitsunternehmen viele Fragen, die im Webinar beantwortet werden:

Welche Arbeitsschutzpflichten hat ein Zeitarbeitsunternehmen für seine internen und externen Mitarbeiter zu erfüllen? Welche Punkte sollten zwischen Zeitarbeitsunternehmen und Kunde vertraglich geregelt werden? Wie kann die Einhaltung des Arbeitsschutzes im Kundenbetrieb sichergestellt werden? Drohen bei Verstößen der Entzug der Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis, Bußgelder oder sogar Gefängnisstrafen?

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

- Rechtliche Grundlagen des Arbeitsschutzes in der Zeitarbeit
- Wichtigste Arbeitgeberpflichten in Bezug auf die Arbeitssicherheit
- Arbeitszeitschutz
- Besonders schutzbedürftige Arbeitnehmergruppen (Schwangere, Jugendliche, etc.)
- Geteilte Verantwortung zwischen Zeitarbeitsunternehmen und Kunde
- Rechtliche Folgen bei Verstößen
- Haftung bei Arbeitsunfall

Zielgruppe

Das Webinar richtet sich an Geschäftsführer, Niederlassungsleiter und Mitarbeiter, die Verantwortung für den Arbeitsschutz im Zeitarbeitsunternehmen tragen.

Termine

09.03.2020

26.10.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

Nichtmitglieder:

Referent

Syndikus-RAin

Maike Rußwurm



NEU Webinar: Werben bei Google – wie Sie Ihre Fachkräfte von morgen schnell und effizient finden

Der War of Talent oder Fachkräftemangel hat begonnen. Doch wie finde ich meine passenden Kandidaten im Netz? Google Ads ist die erfolgreichste und effizienteste Methode, um passende Kandidaten im Internet zu finden und anzusprechen. In sechs Schritten lernen Sie im Webinar schnell und gezielt, wie Sie eine Online-Anzeige bei Google erstellen und Ergebnisse im Anschluss messen können.

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

- Kampagnen-Ziel
- Kampagnentyp
- Conversion & Budget
- Text und Bild gestalten
- Anzeigeneffektivität
- Evaluation

Zielgruppe

Personaldisponenten und Führungskräfte, im Marketing tätig sind.

Termine

13.05.2020

28.10.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:

59,90 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

79,90 € + MwSt.

Referentin

Kristin Mattheis



Webinar: Finanzielle Leistungen zur Eingliederung in Arbeit nach dem SGB III

In diesem Webinar 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.

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

- 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 Webinar richtet sich an Personaldisponenten, die Arbeitnehmer mit Vermittlungshemmnissen einstellen möchten.

Termine

27.02.2020
21.05.2020
24.09.2020
12.11.2020

Dauer der Veranstaltung

2 Stunden

Seminargebühren

Mitglieder:
59,90 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
79,90 € + MwSt.

Referent

Clemens von Kleinsorgen





LESEN LERNEN mit Zeitarbeit

www.lesenlernen-az.de

A bis Z

In Kooperation mit dem Bundesverband
Alphabetisierung und Grundbildung e.V.
und dem Spaß am Lesen Verlag.

iGZ-Ansprechpartner

Wolfram Linke | Pressesprecher | Tel. 0251 32262-152 | linke@ig-zeitarbeit.de

NEU E-Learning: Das iGZ-DGB-Tarifwerk in der Praxis – die digitale Fassung

Die Grundlagen des iGZ-DGB-Tarifwerks können Sie sich jetzt auch – unabhängig von Zeit und Raum und ganz interaktiv – mit Hilfe unseres vollständig überarbeiteten E-Learnings aneignen.

Nutzen Sie die Chance, die Inhalte dieses wesentlichen Grundlagen-Werks in Ihrem eigenen Lerntempo und mit den notwendigen Wiederholungsmöglichkeiten an Ihrem heimischen PC oder den mobilen Endgeräten zu vertiefen. Eingängige Texte und anschauliche Grafiken ermöglichen Ihnen einen leichten Zugang zu der komplexen Thematik.

Folgende Module sind für Sie vorbereitet:

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



Das Tarifwerk bildet die Basis für die meisten Rechte und Pflichten der an der Arbeitnehmerüberlassung beteiligten Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Am Ende jeder Lerneinheit steht ein „Checkpoint“, bei dem Sie das Erlernete in kurzen Aufgabenstellungen anwenden können. Bei erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat.

Zielgruppe

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

Buchung

ab sofort möglich

Start E-Learning

ab Februar (unter Berücksichtigung der Ergebnisse der laufenden Tarifverhandlungen)

Dauer

Freischaltung des E-Learnings für das Kalenderjahr 2020.

Seminargebühren

Mitglieder:

249,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

349,00 € + MwSt.

SPECIALS

9



Fachkunde Arbeitnehmerüberlassung im pflegerischen Bereich

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

Inhalte

- Wer wird überlassen? Berufsbilder und Qualifikationen in Krankenhäusern und Seniorenheimen
- Grundsätzliche Unterschiede zwischen der Kranken- und der Altenpflege
- Recruiting von medizinischen und pflegerischen Mitarbeitern
- Besonderheiten bei der Akquise
- Disposition der Mitarbeiter
- Teilzeit- und 480-Euro-Kräfte im medizinisch/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

17.03.2020, Hamburg
09.06.2020, Berlin
15.09.2020, Stuttgart
24.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referent

Thomas Schlegtendal



NEU Der Pitch – die professionelle Präsentation vor den Kunden

Eine professionelle und begeisternde Präsentation ist der wichtigste Schritt zum neuen Auftrag! Ab der ersten Sekunde überzeugend, mitreißend und positiv beeindruckende Wirkung auf die Gesprächspartner erzielen! Hierum geht es in diesem Workshop. Sie sind in diesem Workshop goldrichtig, wenn Sie sich zukünftig professionell präsentieren wollen. Aber auch wenn Sie sich selbst überprüfen wollen, wenn Sie Ihre Präsentation trainieren oder wenn Sie sich einfach nur mehr Sicherheit für ihre Präsentation holen wollen. Trainieren und üben Sie in diesem intensiven Rhetorik-Workshop Ihre erfolgreiche Präsentation und holen sich Sicherheit und positive Wirkung auf Ihre Zuhörer.

Inhalte

- Der erste Eindruck, Wirkung und Kommunikation
- Rahmenbedingungen: Kleidung, Begrüßung, Körperhaltung und Körpersprache
- Gestik und Mimik
- Übung Eigenpräsentation (Pitch): Ihre Person und Unternehmen
- Rahmenbedingungen einer Präsentation und einer kurzen Rede
- Spontanrede, unvorbereitet ein kurzes Statement abgeben können.
- Eine einfache Struktur hilft dies wirkungsvoll und überzeugend zu schaffen
- Umgang mit Einwänden und Unterbrechungen
- Umgang mit Nervosität und „Lampenfieber“
- Aufbau und Vorbereitung
- Durchführen einer Präsentation oder eines Statements

Sie sind eingeladen, wenn Sie möchten Ihre vorhandene Präsentation mitzubringen und vorzutragen.

Zielgruppe

Geschäftsführer und Niederlassungsleiter

Termine

10.03.2020, Stuttgart
19.11.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



„Geht es uns gut?“ Betriebswirtschaftliche Kennzahlen verstehen und für die unternehmensstrategischen Planungen richtig nutzen

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

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

Sie benötigen keine Vorkenntnisse. Aus 20 Jahren Erfahrung wissen wir, Sie legen in diesem Workshop die Grundlage für Ihr Kennzahlensystem.

Inhalte

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

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Termine

26.03.2020, Stuttgart

26.10.2020, Köln

Dauer der Veranstaltung

09:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Klaus-Dieter Scholz



NEU Alphabetisierung für Personaldisponenten – Stärken der Zeitarbeit nutzen

Mehr als 6 Millionen Menschen im erwerbsfähigen Alter haben starke Defizite beim Lesen und Schreiben. Übertragen auf die Zeitarbeitsbranche sind das rund 95.000 Menschen, die täglich ihrer Arbeit nachgehen aber immer wieder an Grenzen stoßen. Für Personaldisponenten ist es wichtig, diese Arbeitskräfte zu identifizieren, um zielgerichtet Hilfen anzubieten, Ausfallzeiten zu minimieren und bei Kundenunternehmen passgenau zu vermitteln.

Häufig sind einfache Hilfestellungen und ein offener Umgang der Schlüssel zu einer reibungslosen Kommunikation und beruflichen Integration. Die Erfolge der Zeitarbeitsbranche bei der beruflichen Integration Geflüchteter bilden ein klares Qualitätssiegel und gutes Beispiel für die Nähe zum Mitarbeitenden und gelebter gesellschaftlicher Verantwortung.

Mit der Kooperation „Lesen lernen mit Zeitarbeit“ bieten drei Partner rund um den IGZ Informationen, Beratung und direkte Unterstützung an, die ich Ihnen vorstelle.

Weitere Informationen: [Link zur Zdirekt! 03/2019](#)

Inhalte

- Überblick zu den Ergebnissen der LEO-Studie 2018 und den Zahlen zum Funktionalen Analphabetismus bei Erwachsenen
- Ursachen und Gründe für rudimentäre Lese- und Schreibkenntnisse
- Wissen, Erkennen und Helfen – Das Modell für ein besseres Verständnis und passgenaue Hilfen
- „Tue Gutes und rede darüber“ Stärken der Zeitarbeit erkennen und in der Öffentlichkeit präsentieren

Zielgruppe

Personaldisponenten, Geschäftsführer, Geschäftsleitung, Innovationsmanager, Nachwuchsführungskräfte

Termine

13.03.2020, Münster

30.10.2020, Köln

Dauer der Veranstaltung

10:00–16:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referenten

Ralf Häder



NEU Mobile Video Workshop – so wird das Smartphone zum Filmstudio

Ein Smartphone hat heutzutage die Funktionen eines kleinen Hollywood-Film-Teams. Mithilfe des Smartphones: filmen, schneiden und posten. So lassen sich mobile Videos im Handumdrehen für die Unternehmenskommunikation produzieren. Einfach und schnell, gut und günstig zur Erreichung von jungen Zielgruppen und der Darstellung emotionaler Momente.

In diesem Eintages-Workshop lernen die Teilnehmenden vom Setup des Smartphones, bis hin zur Szenenwahl, Produktion von Storyboards, der Aufnahme, Schnitt und Veröffentlichung, alle Produktionsschritte kennen und praktisch anzuwenden. In Kleingruppen entsteht so ein effektiver Lernerfolg, bei dem auch der Spaß neben praktischen Übungseinheiten nicht zu kurz kommt.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Die Aufmerksamkeitsspanne (nicht nur) junger Generationen sinkt immer weiter. Wenn Sie als Unternehmen die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppen erreichen möchten, benötigen Sie visuelle Inhalte. Erst wenn Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe haben, können Sie Ihre Kommunikation auf Social Media ausbauen und Bewerber gewinnen.

Inhalte

- Social Media und Video Statistiken
- Story-Creation & Smartphone-Setup
- Filmen
- Ton
- Menschen & Interviews
- Videolänge
- Beispiele
- Tipps von Profis
- Schnittregeln
- Posting
- Apps
- Weitere Gadgets

Bitte bringen Sie ein eigenes Smartphone, Ladekabel, Kopfhörer (wenn vorhanden eine Powerbank) zum Seminar mit.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Marketers sowie Recruiter aus der Personalgewinnung/-vermittlung, die ihre Fähigkeiten in der authentischen Contentproduktion auf- und ausbauen möchten. Praxiserfahrung im Umgang mit dem Smartphone wird empfohlen, ist aber keine Voraussetzung.

Termine

09.03.2020, Stuttgart
14.09.2020, Hamburg

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referenten

Lars Kroll



**BETRIEBLICHES
GESUNDHEITS-
MANAGEMENT**

10



NEU Stressmanagement. Resilienz-Training

Im 21. Jahrhundert müssen viele Dinge schnell verrichtet werden. Wir müssen funktionieren und haben kaum noch Freizeit. Vor allem Menschen in der Mittelschicht sind davon betroffen. Sie arbeiten täglich für ein mittelmäßiges Einkommen. Nach der Arbeit sind weitere Dinge zu erledigen. Diesen Stress können Körper, Geist und Seele einige Jahre aushalten. Nach einer gewissen Zeit kommt es jedoch zu Anzeichen für ein Unwohlsein. Das können Hautausschläge, Magenschmerzen oder Anflüge von Depressionen sein. Die meisten Menschen nehmen derartige Symptome nicht ernst, da sie zunächst gering sind und sich nur gelegentlich bemerkbar machen. Sobald sie den Alltag jedoch einschränken, werden sie ernst genommen. Da Betroffene in diesem Stadium ohne Hilfe nicht mehr zur Gesundheit zurückfinden können, wird ein Resilienz-Training nötig. Es sorgt dafür, dass angelernte Verhaltensweisen durch positivere ersetzt werden. Außerdem verhindert das Training das erneute Auftreten des genannten Zustandes. Noch viel wichtiger ist, vorbeugend seine Resilienz zu entwickeln, damit die alltäglichen Situationen gesünder bewältigt werden können.

Inhalte

- Stress und Umgang mit Stressoren
- Selbstachtung, Selbstvertrauen, Selbstwertschätzung erkennen und fördern
- Die 7 Säulen der Resilienz kennenlernen und für sich stärken
- Praktische Übungen bezogen auf persönliche und berufliche Situationen

An dem Trainingstag lernen Sie die wesentlichen Faktoren zum Aufbau erfolgreicher Resilienz kennen und umsetzen, um so gestärkt und widerstandsfähiger den Arbeitsalltag zu meistern.

Zielgruppe

Interne Mitarbeiter der Personaldienstleistung, die gesünder mit den multiplen Herausforderungen des beruflichen Alltags umgehen lernen wollen.

Termine

13.05.2020, Hannover

16.10.2020, Berlin

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referentin

Melitta Keller



NEU Entwicklung und Einführung eines erfolgreichen Betrieblichen Gesundheitsmanagements

Ein wichtiger Wachstums- und Wettbewerbsfaktor der Personaldienstleistung ist die Gesundheit der Mitarbeiter und des Unternehmens. Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist ein strukturierter, geplanter und koordinierter Prozess, mit dem Ziel die Mitarbeitergesundheit und Leistungsfähigkeit langfristig und nachhaltig zu erhalten. Das geplante und strukturierte Vorgehen ist das, was das Gesundheitsmanagement von Betrieblicher Gesundheitsförderung bzw. „bloßem Gesundheitsaktivismus“ (Badura, 1999) unterscheidet. Ziel des Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist es, gesundheitsförderliche Einzelmaßnahmen in einer sinnvollen und effektiven Struktur miteinander zu vernetzen und deren Auswirkungen auf die Mitarbeitergesundheit messbar zu machen. Der Managementprozess folgt im Gesundheitsmanagement, wie auch in vielen anderen Bereichen, dem Zyklus eines klassischen Managementzirkels

Inhalte

- Individuelle und gesellschaftliche Bedeutung von Gesundheit
- Gesundheit als Führungsaufgabe
- Projektplanung BGM – Zyklus im Unternehmen, speziell Personaldienstleistung
- Prozess der Implementierung eines erfolgreichen BGM im Unternehmen
- praktische Umsetzungshilfen

Zielgruppe

Führungskräfte und interne Mitarbeiter der Personaldienstleistung, die ein BGM in ihrem Unternehmen erfolgreich etablieren wollen.

Termine

20.05.2020, Berlin
02.10.2020, Hannover

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:
399,00 € + MwSt.
Nichtmitglieder:
499,00 € + MwSt.

Referentin

Melitta Keller



NEU Erfolgreicher mit Achtsamkeit

SAP bietet seit 2013 Achtsamkeitsprogramme für die Führungskräfte und Belegschaft an, Google ebenso und viele andere Unternehmen im In- und Ausland haben den Trend – und die Wirksamkeit von Achtsamkeit – erkannt. Die Unternehmen berichten von mehr Resilienz in den Teams, besserer Entscheidungsfindung bei komplexen Problemen, positiver Persönlichkeitsentwicklung und einer Steigerung der Emotionalen Intelligenz. SAP hat sogar den Business Case dazu gerechnet und kommt auf sage und schreibe 200 % Return on Investment.

Was hat es also auf sich mit diesem „Achtsamkeits-Hype“ für den Arbeitsplatz? Was bedeutet Achtsamkeit konkret? Und wie lässt sich Achtsamkeit am Arbeitsplatz umsetzen?

Lernziele

- Die Teilnehmenden können den Begriff Achtsamkeit einordnen und kennen verschiedene Ansätze.
- Die Teilnehmenden kennen die positiven Effekte von Achtsamkeit am Arbeitsplatz.
- Die Teilnehmenden lernen verschiedene Methoden kennen und probieren diese für sich aus.
- Transfer in den Arbeitsalltag.

Inhalte

- Wirksamkeit von Achtsamkeit: verschiedene Studien
- Achtsamkeit und Stress /Resilienz
- Emotionale Intelligenz und Führung
- Achtsamkeit in Besprechungen: Check in, Check out, Präsent sein
- Kurze Achtsamkeitsübungen u.a. aus dem MBSR (Mindfulness Based Stress Reduction, Jon Kabat-Zinn) und MSC (Mindfulness Self Compassion, Kristin Neff und Chris Germer)
- Self Compassion Selbsttest

Zielgruppe

Inhaber/innen, Führungskräfte, Personaler/innen, Fachkräfte

Termine

18.06.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referentin

Gerda Köster





TERMINE 2020

Forum Marketing & Recruiting

29. Januar 2020 | Münster | Factory Hotel

Landeskongress NRW

19. Februar 2020 | Dortmund | Westfalenhalle

Mitgliederversammlung

25. März 2020 | Hannover | HCC

Bundeskongress

25. März 2020 | Hannover | HCC

Forum Personalmanagement

29. April 2020 | Berlin | Amplifier

Landeskongress Mitte

14. Mai 2020 | Wiesbaden | Kurhaus & Kolonnaden



NEU Gesund führen – mich selbst und andere

Als Inhaber oder Führungskraft beeinflussen Sie die Gesundheit und Arbeitsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Tagtäglich durch die Rahmenbedingungen, die Sie am Arbeitsplatz schaffen, durch Ihr Führungsverhalten und auch dadurch, ob und wie Sie als Vorbild fungieren.

An welchen Stellschrauben können Sie drehen, um aktiv die eigene Gesundheit positiv zu beeinflussen und die Arbeitsfähigkeit Ihrer Beschäftigten zu sichern? Wie können Sie den Krankenstand reduzieren und die Resilienz steigern?

Lernziele

- Zusammenhang zwischen Rahmenbedingungen, gesunder Führung und Arbeitsfähigkeit verstehen
- Stressbewältigung und Gesundheit: Methoden für die Führungskraft
- Aspekte gesunder Führung: Belastung, Stressbewältigung, Lob und Anerkennung, Betriebsklima

Inhalte

- Haus der Arbeitsfähigkeit (Prof. Ilmarinen)
- Führung im demografischen Wandel
- Abschalten und Erholen
- Sechs Dimensionen gesunder Führung
- Transfer in Ihren Arbeitsalltag

Zielgruppe

Inhaber/innen, Führungskräfte, Personaler/innen

Termine

08.10.2020, Münster

Dauer der Veranstaltung

10:00 – 17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

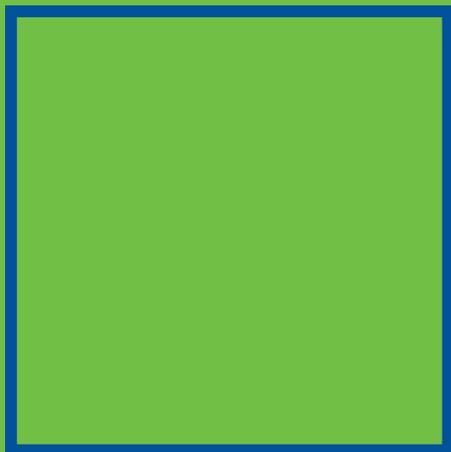
Referentin

Gerda Köster



**SPECIALS FÜR
GESCHÄFTSFÜHRER**

11



Mehr Unternehmenserfolg durch Agilität

Tauchen Sie ein in die New Work-Welt der neuen Begriffe! Die Vertreter der Generationen Y und Z sind zunehmend im Arbeitsmarkt präsent. Und sie bringen ganz eigene Wünsche und Erwartungen an die Arbeitgeber mit: sinnhaftes Arbeiten, transparente Unternehmenskulturen, moderne Führung und work-life-balance sind nur einige Stichworte dazu. Und Agilität steht dabei im Mittelpunkt.

Wir klären zusammen mit Ihnen, was hinter den modernen Begriffen steckt und wie Sie mit der richtigen Anwendung einiger Formate ein noch attraktiverer Arbeitgeber werden. Denn die Grundideen des agilen Arbeitens können Sie nutzen, um mit Ihren Mitarbeitern noch flexibler, individueller und damit schneller zu agieren.

Wir stellen Ihnen praktische Werkzeuge und Tipps vor und erläutern, wie Sie effizient und effektiv Scrum-Meetings abhalten können, wie Design Thinking im Vertrieb hilft, wir erklären Story Points und Reviews, und Sie werden erfahren, was sich hinter OKR verbirgt und wie Sie damit Ihre Erfolgsmessung optimieren.

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

Inhalte

- Vermittlung der Ansprüche junger Arbeitnehmer
- Auswirkung auf Unternehmenskultur und Führungsstile
- Begriffsklärung von „4.0“, Agilität, Scrum etc.
- Darstellung moderne Lern- und Entwicklungsformate für Mitarbeiter heute

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Termine

21.02.2020, Hamburg

03.09.2020, Münster

Dauer

10:00–17:00 Uhr

Seminargebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referenten

Lars Lentfer



Lernwerkstatt Change Management – wie wandle ich mein eigenes Unternehmen?

In einer von zunehmender Unsicherheit und Komplexität geprägten (Arbeits-) Welt gewinnt Change Management als Schlüsselkompetenz für eine erfolgreiche Unternehmensführung stetig an Bedeutung.

Was hat das konkret mit Ihnen zu tun? Ob Einführung neuer Dienstleistungen, Gewinnung neuer Kundengruppen, Veränderungen in den Geschäftsprozessen oder sich wandelnde Anforderungen seitens Ihres Teams: mit veränderten Rahmenbedingungen werden Sie tagtäglich konfrontiert. Nichts bleibt, wie es ist. Veränderung wird zu einem permanenten Prozess, der Risiken, aber auch Chancen bietet.

In diesem Workshop unterstützt Sie ein Change-Profi mit jahrelanger Erfahrung. Im Mittelpunkt stehen Ihre Fragen und konkreten unternehmerischen Change-Herausforderungen – Sie bestimmen die Themenschwerpunkte und Inhalte! Diskutieren Sie mit Unternehmern Ihrer Branche. Gemeinsam werden wir uns das Rüstzeug zusammenstellen, mit dem Sie strukturiert und nachhaltig an Ihren Change-Themen arbeiten können.

Ihr Nutzen

- Systematische und kompakte Einführung ins Themenfeld Change Management
- Hohe Praxisorientierung
- Austausch von Unternehmer zu Unternehmer
- Konkrete Ansätze für die Arbeit in Ihrem Unternehmen

TAG 1

16:00–19:00 Uhr

1. Eintauchen

- Keynote-Input: Eine kleine Einführung in die Welt von Change und Transformation

2. Gemeinsame Diskussion

- aktuelle Themen rund um Change Management
- Sammlung Ihrer konkreten Fragen und Bedarfe

TAG 2

09:00–17:00 Uhr

1. Grundlagen schaffen

- Basics zu Change Management – und warum viele Vorhaben grandios scheitern!

2. Unterscheidungen treffen

- Was ist neu an der 4.0-Diskussion? Geht Change auch in der agilen New-Work-Welt? Was ist neu und anders, was bleibt?

3. Formate kennen

- Wir klären, wie nachhaltige Veränderung gestaltet werden kann. Zudem präsentieren und erleben wir unterschiedliche Interventions-Formate und klären, was wann passt – und was nicht

4. Gemeinsam genießen

- Abendprogramm mit Zeit für Austausch und Inspiration

TAG 3

09:00–15:00 Uhr

1. Übersetzung und Ausarbeitung

- Was nehmen Sie sich vor, was möchten Sie klären?
- Ausarbeitung von Umsetzungsvorhaben und Plänen
- Gestalten Ihrer Change-Story
- Ausarbeiten der Erfolgskontrollen:
Woher wissen Sie, dass Sie auf dem richtigen Weg sind?

2. Kollegialer Austausch

- Elevator-Speech mit gegenseitigem Präsentieren, Feedback geben, zuhören und Feintuning

3. Der eigene Change

- Klärung, was jeder mitnimmt und angehen möchte

4. Endspurt

- gemeinsamer Ausklang

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Termin

25.–27.11.2020, München

Dauer

3-tägig,

Tag 1: 16:00–19:00 Uhr

Tag 2: 09:00–17:00 Uhr

Tag 3: 09:00–15:00 Uhr

Gebühren

850,00 € + MwSt.

(inkl. Tagesverpflegung,

1 Abendessen und

1 Übernachtung)

Referent

Lars Lentfer



New Work braucht New Leadership Sich als Unternehmer oder Führungskraft gut für die Zukunft aufstellen

Erfolg beginnt im Kopf!

Die Arbeitswelt von Unternehmern und Führungskräften ist im Wandel. Geschwindigkeit, Komplexität und Aufgabendichte nehmen zu, die Erwartungen der Beschäftigten an Führungskräfte verändern sich. Fachwissen und rationale Intelligenz (IQ) reichen nicht aus, um kompetent zu führen. Die emotionale Intelligenz (EQ) trägt entscheidend zum Erfolg bei. Gerade in Zeiten der Veränderung wird diese Dimension des Führens immer wichtiger. Authentisches Führen mit Gefühl und Verstand ist lernbar!

Lernziele

- in Ihrem Führungsalltag souverän und klar bleiben
- Erkenntnisse aus der Hirnforschung für Ihren Arbeitsalltag nutzen
- sich selbst und andere in ihren Stressmustern erkennen und konstruktiv reagieren
- klug mit Gefühlen umgehen
- bei Entscheidungen Ihre persönliche Balance zwischen Verstand und Intuition finden

Inhalte

1. Kognitive Intelligenz und emotionale Intelligenz
2. Wie kann emotionale Intelligenz entwickelt werden?
3. Extrinsische und intrinsische Motivation. Was motiviert, was demotiviert – und welche Einflussmöglichkeiten habe ich?
4. Rahmenbedingungen für Motivation schaffen. Emotionale „no gos“ in der Arbeitswelt.
5. Neurobiologische Stressmuster. Typische Stressmuster bei mir und anderen erkennen. Auf Anspannung folgt Entspannung.
6. Eine starke, authentische innere Führungs-Haltung mit Hilfe des Ziel-Ressourcen-Modells entwickeln. Schnell und intuitiv handeln können.
7. Zwei Systeme zur Entscheidungsfindung
8. Eine eigene Führungshaltung formulieren und verinnerlichen. Selbstkontrolle versus Selbstregulation, konsequenter Ressourcenaufbau, konstruktiver Umgang mit Misserfolgen. Gelassenheit in schwierigen Führungssituationen.

Zielgruppe

Inhaber/innen, Führungskräfte, Personaler/innen

Termine

24.–25.09.2020, Münster

Dauer

3-tägig,

Tag 1: 09:30–17:30 Uhr

Tag 2: 09:00–17:00 Uhr

Gebühren

850,00 € + MwSt.
(inkl. Tagesverpflegung,
1 Abendessen und
1 Übernachtung)

Referentin

Gerda Köster



NEU Internes Recruiting – die besten Kollegen finden

Die Suche nach internem Personal gestaltet sich von Jahr zu Jahr schwieriger. Längst ist auch bei Rekrutierung neuer Kollegen/innen für die Teams in den Niederlassungen der Fachkräftemangel und Bewerbermangel angekommen und spürbar. Teils mit dramatischen Folgen hinsichtlich der Qualität und Produktivität. Es werden Versuche und Kompromisse gemacht, die im schlimmsten Fall sehr teuer sind. Doch werden wirklich alle Register gezogen? Welche Möglichkeiten und Chancen werden vielleicht unterschätzt oder verkannt? Und wie gelingt es manchen Dienstleistern doch, auch in schwierigen Zeiten gutes internes Personal zu finden?

Inhalte

- Think out of the Box – alte Denkmuster verlassen
- Welche „Typen“ braucht die Branche?
- Wo findet man diese?
- Auswahl- und Einstellprozesse, die Sinn machen
- Beispiele aus der Praxis – Best Practice Beispiele, die funktionieren
- Titel, Geld und Chancen – was spricht Kandidaten an?
- Attraktivität als Arbeitgeber – was biete ich außer Geld?
- Die Branche und die Tätigkeiten richtig „verkaufen“

Zielgruppe

Geschäftsführung, Personalabteilung, Personalleitung, Inhaber, Management

Termine

24.06.2020, Köln

Dauer

10:00 –17:00 Uhr

Gebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

Markus Brandl



Auf allen Kanälen erreichbar



Faire Zeitarbeit



Faire Zeitarbeit



iGZ e.V.



Interessenverband
Deutscher Zeitarbeits-
unternehmen e.V.



Moderne Zeitarbeit



www.igz-blog.de



[ig_zeitarbeit](https://www.instagram.com/ig_zeitarbeit)



Gruppe:
Moderne Zeitarbeit



NEU Digitalisierung für Personaldienstleister: ,Was bringt die Zukunft und wie können wir uns darauf vorbereiten?'

Digitalisierung ist in aller Munde. Aber was bedeutet diese technologische Revolution für das Geschäft der Personaldienstleister. Das Seminar zeigt auf, wie die Digitalisierung andere Dienstleistungsbranchen verändert hat und was die Personaldienstleistung daraus lernen kann. Zudem werden die aktuellen Trends und digitalen Tools für die Branche beleuchtet und im Gespräch mit den konkreten Anforderungen der Teilnehmer abgeglichen. Im Ergebnis werden Ansätze aufgezeigt, um das eigene Geschäft mit dem Einsatz von moderner Technologie zukunftsfähiger und profitabler zu gestalten und gerade als kleineres und mittleres Unternehmen im immer stärkeren Wettbewerb zu bestehen.

Inhalte

- Ein Überblick über den aktuellen Stand der Entwicklungen im Bereich der Dienstleistungen
- Die Digitalisierung der Personaldienstleistungen: die Uhr tickt...
- Prozessoptimierung und Prozessautomatisierung durch digitale Werkzeuge – das Ziel ist mehr Zeit beim Kunden, mehr Zeit für den Mitarbeiter / Bewerber und mehr Ertrag.
- Digitale Geschäftsmodelle im Dienstleistungsbereich
- Digitale Geschäftsmodelle in der Personaldienstleistung
- Das eigene Digital-Projekt: Von der Planung bis zur Umsetzung

Zielgruppe

Geschäftsführer, Geschäftsleitung, Innovationsmanager, Nachwuchsführungs-kräfte

Termine

24.02.2020, Frankfurt

Dauer

10:00 –17:00 Uhr

Gebühren

Mitglieder:

399,00 € + MwSt.

Nichtmitglieder:

499,00 € + MwSt.

Referent

RA Frank U. Schrader



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 bei der Sparkasse Münsterland Ost einzuzahlen.

IBAN: DE61 40050150 000 1011253

SWIFT-BIC: WELADED1MST

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 Ver-

anstalter 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.

ONLINE ANMELDEN



www.igz-seminare.de





iGZ-Bundesgeschäftsstelle

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

iGZ-Hauptstadtbüro

Schumannstr. 17 | 10117 Berlin
Telefon 030 280459-88 | Fax 030 280459-90
info@ig-zeitarbeit.de | www.ig-zeitarbeit.de