



Netzwerk Teilzeitausbildung
Baden-Württemberg

Netzwerktagung online

Netzwerk Teilzeitausbildung/BAG EJSA

20. Oktober 2021

Herausforderungen und Strategien in der
Akquise von Ausbildungsbetrieben für die
Teilzeitausbildung

Input

Sandra Müller-Reinke



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

Akquise - Das Spektrum an Werkzeugen

Telefon

Face to Face

Mailkontakt

Internet

Messen

Soziale Medien

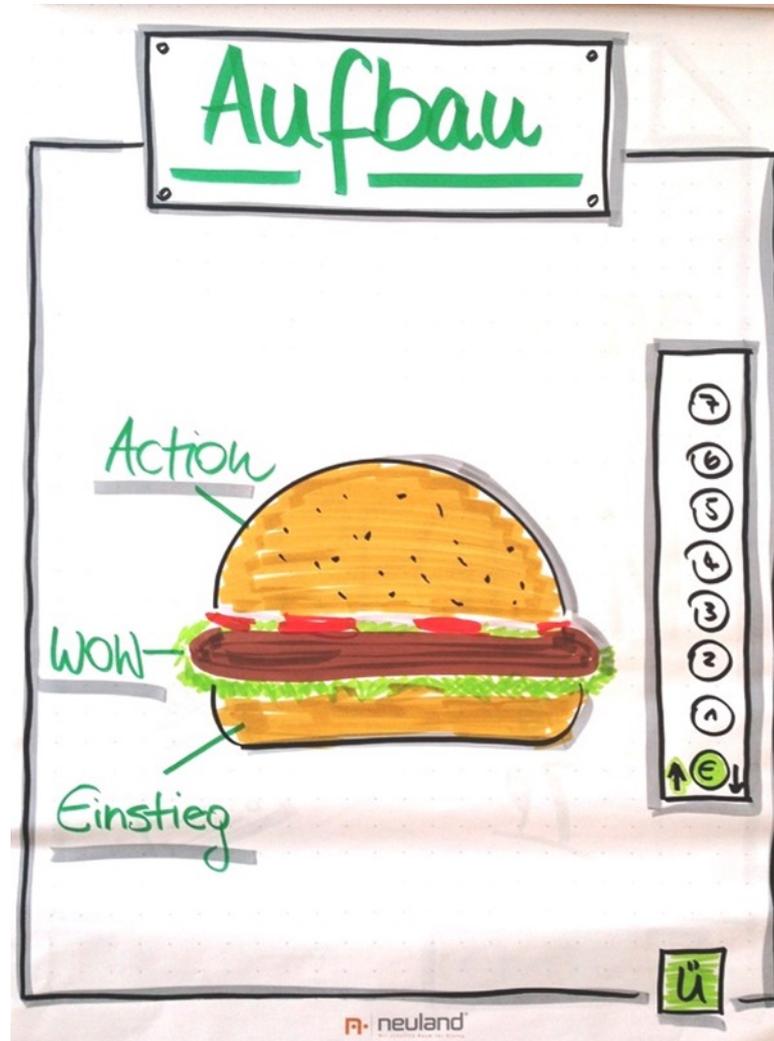
.....

Herausforderungen in der Akquise

- Zeit!
- Unternehmen kennen das Thema Teilzeitausbildung nicht
- persönliche Unsicherheiten (Berufsfeld, Umsetzung der TZA...)
- in Kürze, kompetent und interessant über das Thema informieren
- es ist „Überzeugung“ nötig
- Aufwand oft höher als das Ergebnis- Frustration
- Thema ist nicht sehr präsent und populär
- TZA wird defizitär wahrgenommen
- Begriff wird falsch verstanden
- Zielgruppe(beispielsweise der Alleinerziehenden) gilt als „Problem belastet“
- richtigen Zeitpunkt finden

UND...UND...UND...

Mögliche Strategien- haben Sie Freude an der Akquise!



Mögliche Strategien-

haben Sie Freude an der Akquise!

- gute Vorbereitung (Kenntnisse, Sicherheit im Thema...)
- zielgerichtet- auf den Punkt bringen
- überlegen Sie welches „ Akquisewerkzeug“ Sie selbst überzeugt
- üben Sie das „ Erzählen“ (keine Floskeln, verständlich, auswendig Gelerntes klingt langweilig)
- vermeiden Sie Vergleiche mit der Vollzeitausbildung
- nicht „Bitten“ sondern „Bieten“ (Sie haben ein tolles „Produkt“ zu bieten, Sie sind nicht Bittsteller*in)
- bleiben Sie beharrlich- fragen Sie nach – WARUM ist Teilzeitausbildung in Ihrem Betrieb nicht möglich???
- Kontinuität in der Akquise- den Ball im Spiel halten - nicht nerven - aber erinnern!
- Vorteile der TZA für das Unternehmen deutlich machen – Sie begeistern in Wort oder Schrift!
- bevor Sie schriftliche (email, Briefe...) Akquise starten, zeigen Sie die Vorlage einer fachfremden Person (4 Augen Prinzip)
- positive Beispiele aus der Praxis parat haben (Verknüpfung zu TZA Unternehmen herstellen; Teilzeitauszubildende als „Werbepartner*in“)

und vieles MEHR!

Leitfragen für den Workshop

Leitfrage 1

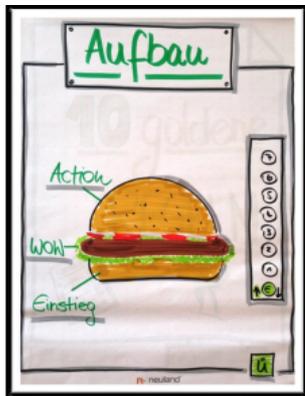
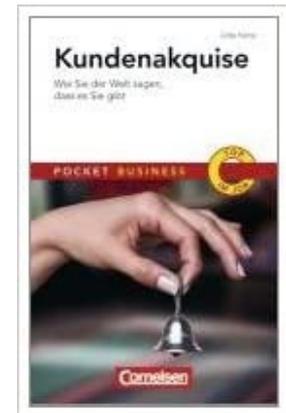
Wo sehen Sie die Herausforderungen in der Akquise von Ausbildungsbetrieben in der Teilzeitausbildung?

Leitfrage 2

Was macht Akquise von Ausbildungsbetrieben , Ihrer Meinung nach , im Zusammenhang mit der Teilzeitausbildung effektiv? (Erfolgsfaktoren)

Literaturtipp und Quellenangabe

Härter, Gitte; 2009, Pocket Business.;
Kundenakquise: „Wie Sie der Welt sagen, dass es Sie gibt“, 5.Auflage, Berlin



Bildmaterial:

Kati Schmitt –Stuhlträger; 2018; Fortbildung Netzwerk Teilzeitausbildung BW
„Akquise-Fitness -Ein Work-out für mehr Kunden“

www.wortmarketingundtraining.de

INFORMATIONEN UND KONTAKT:

**Netzwerk Teilzeitausbildung Baden-Württemberg
c/o LAG Mädchen*politik Baden-Württemberg e.V.**

Stuttgarter Str. 61, 70469 Stuttgart

Tel. 0711-80670898

www.netzwerk-teilzeitausbildung-bw.de

Bei Anregungen und Fragen können Sie sich gerne melden:

Email: mueller-reinke@netzwerk-teilzeitausbildung-bw.de

[Tel . 0178-2355300](tel:0178-2355300)