

spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN

**Für
Auszubildende**



Personalentwicklung bei spohler direct

In individuell abgestimmten Trainingsmaßnahmen arbeiten wir seit mehr als 10 Jahren täglich an Themen wie:

Wie können wir die Führungsaufgabe, die Ablauforganisation, den Umgang mit unseren Kunden oder den Vertrieb erfolgreicher leben?

Viele zufriedene Trainingsteilnehmer haben dazu beigetragen, dass wir einige unserer sehr erfolgreichen Inhouseseminare jetzt auch als offene Veranstaltungen anbieten.

In der Personalentwicklung geht es für uns sowohl im Training als auch im Coaching darum, die Ressourcen der Teilnehmer zu finden und freizusetzen. Unsere Trainingsphilosophie ist es, einen hohen Praxisbezug herzustellen, damit die Teilnehmer durch eigene Erfahrungen neue Sichtweisen erhalten oder alte Verhaltensweisen optimieren können. Die Teilnehmer können also durch unsere Veranstaltungen ihr Ressourcenknäuel besser entwickeln.

Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Überblick über unsere WIN WIN WIN Weiterbildungspakete. Die WIN WIN WIN Pakete sind nur ein Ausschnitt aus unserem kompletten Personalentwicklungsportfolio. Möchten Sie in Ihrem Unternehmen interne, individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen durchführen? Zu einem kostenlosen Erstgespräch, in dem wir besprechen, wo in Ihrem Unternehmen die Ansatzpunkte für nachhaltig erfolgreiche Trainings- oder Coachingmaßnahmen liegen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Nutzen

- **Absolut praxisorientiert, daher sofort umsetzbar**
- **Wissenstransfer bleibt nachhaltig bestehen**
- **Individuell auf die Teilnehmer abgestimmt**

Das Wort „Selbstbewusstsein“ hat für uns und die Teilnehmer eine besondere Bedeutung...

... weil wir in unseren Veranstaltungen diesen Begriff wörtlich nehmen. Wenn unsere Teilnehmer während und nach der Veranstaltung „SELBST-bewusst“ sind, wird die persönliche Entwicklung bewusst vorangetrieben. Sie denken anders, verhalten und handeln bewusster.



Das **WIN-WIN-WIN** Prinzip

WIN für den/die Auszubildende/n

Sowohl während als auch nach der Ausbildung sind es diese Schlüsselqualifikationen, die über die berufliche Zukunft entscheiden.

WIN für den Betrieb

Ein/e Auszubildende/r, der/die sich gerne auf neue Situationen einlässt und positiv mit Kunden umgeht, bringt Ihnen mehr Spaß und Erfolg im Unternehmen.

WIN für *spohler-direct*

Unser Unternehmen investiert nicht in große Werbekampagnen, sondern ins Empfehlungsmarketing. Ist der/die Auszubildende mit diesem Training zufrieden, wird **spohler-direct** weiterempfohlen und auch bei anderen Veranstaltungen angefragt.

Ein 3-facher Gewinn für die Zukunft !!!



Das Weiterbildungspaket für kaufm. Auszubildende

- Teamfähigkeit
- Professioneller Umgang mit Kunden
- Flexibilität in neuen Situationen
- Erkennen und Einsetzen der eigenen Stärken
- Entwicklung des Konfliktverständnisses
- Professioneller Auftritt bei Präsentationen



Dies sind Schlüsselqualifikationen, die zusätzlich zu der Fachqualifikation einen Auszubildenden erfolgreicher machen.

Außerbetriebliche Schlüsselqualifikationen

ermöglichen es den Auszubildenden, sich:

- selbst richtig einzuschätzen und die eigenen Stärken einzusetzen
- sich professionell im Umgang mit dem Kunden zu verhalten (sowohl am Telefon als auch im persönlichen Gespräch)
- in neue Teams und Abteilungen schnell zu integrieren
- positiv mit neuen Situationen auseinanderzusetzen
- das gesamte Kommunikationsverhalten zu optimieren
- das Unternehmen professionell zu präsentieren



Abschlussveranstaltung WIN-WIN-WIN 2013

spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN

Das Weiterbildungspaket
für Auszubildende



Das Weiterbildungspaket für gewerbliche-technische Auszubildende

- **Veränderte Anforderungen:**
„Von der Schule in den Beruf“
- **Erfolgreich als Teamplayer**
- **Kritische Situationen meistern**
- **Lernen lernen um erfolgreich zu lernen**
- **Professioneller Umgang mit Kunden und Kollegen**
- **Das eigene Talent erkennen und einsetzen**



Dies sind Schlüsselqualifikationen, die zusätzlich zu der Fachqualifikation einen gewerblichen Auszubildenden erfolgreicher machen.



Außerbetriebliche Schlüsselqualifikationen

ermöglichen es den Auszubildenden, sich:

- auf die unterschiedlichen Anforderungen „Werte“ von Schule und Beruf besser einzustellen
- im Umgang mit Kollegen oder Kunden optimal zu verhalten
- in verschiedenen Abteilungen als Teamplayer zu integrieren
- selbst richtig einzuschätzen und die eigenen Stärken zu nutzen
- im gesamten Kommunikationsverhalten zu professionalisieren

Referenzen



WIR BEDANKEN UNS BEI DEN AUSBILDERN FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG DER WEITERBILDUNG VON AUSSERBETRIEBLICHEN SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN.

spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN

Das Weiterbildungspaket für Auszubildende

Ablauf für kaufm. Auszubildende



Ihre Auszubildenden erhalten 4 Basistrainings (je 1 Training pro Quartal) zu dem Thema „Außerbetriebliche Schlüsselqualifikationen“.

Inhalt Modul 1:

Kommunikation im Ausbildungsalltag

Inhalt Modul 2:

Persönlichkeitstypen
(Eigene Stärken und Schwächen erkennen)

Inhalt Modul 3:

Professionell Präsentieren

Inhalt Modul 4:

Produktives Teamwork

Ablauf für gewerbl.-techn. Auszubildende



Ihre Auszubildenden erhalten 4 Basistrainings (je 1 Training pro Quartal) zu dem Thema „Außerbetriebliche Schlüsselqualifikationen“.

Inhalt Modul 1:

Kommunikation – Schlüssel der Ausbildung

Inhalt Modul 2:

Erfolgreicher im Team

Inhalt Modul 3:

Das Unternehmen und ich

Inhalt Modul 4:

Präsentieren und organisieren
in der Ausbildung

NEU!

Optional können Sie für Ihre Auszubildenden zusätzlich zu folgendem Training anmelden:

Zusatzmodul 5:

Zeit- und Selbstmanagement

Nach Eingang der Anmeldungen koordinieren wir die Trainingstermine so, dass kein Auszubildender an diesem Tag Berufsschule hat.

Investitionskosten für die WIN-WIN-WIN-Module

Die Investition für 4 Tagestrainings beträgt insgesamt € 520,- zzgl. MwSt.

Das Zusatzmodul 5

wird mit € 130,- zzgl. MwSt. berechnet. Im Seminarpreis inbegriffen sind Arbeitsunterlagen, Trainingstechnik und Seminarräume sowie Pausenverpflegung und Mittagessen. Informationen über die Veranstaltungstermine und den Seminarablauf gehen den Ausbildern rechtzeitig vor Seminarbeginn gesondert zu.

Trainingsort

Die Seminare finden in unseren Trainingsräumen oder in den Seminarräumen unserer Kunden statt.

Achtung:

Die Seminare erfordern eine Mindestteilnehmerzahl von 8 Teilnehmern und sind auf 15 Teilnehmer begrenzt.

Anmeldung

Anmelden können Sie über unsere Internetseite: www.spohler-direct.de (Weiterbildungspakete/Anmeldung) oder mit dem Anmeldeformular auf Seite 22.



spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN

Das Weiterbildungspaket
für Auszubildende



WIN-WIN-WIN für Auszubildende mit finanziellem Sicherheitsgurt.

Sollte Ihr Auszubildender die Ausbildung nicht antreten oder das Ausbildungsverhältnis wird innerhalb der Probezeit beendet, war die Teilnahme an WIN-WIN-WIN kostenlos! Sie gehen somit kein finanzielles Risiko ein und erhalten motiviertere, qualifiziertere Auszubildende!!!

Ihr Nutzen

Ihre Auszubildenden:

- können selbstsicher in Ihrer Ausbildung kommunizieren
- sind noch überzeugter, den richtigen Ausbildungsbetrieb gewählt zu haben
- werden sich besser in Ihrem Betrieb integrieren



spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN
Das Weiterbildungspaket
für Auszubildende

Auszüge aus der Presse

Fähigkeiten von Azubis stärken



Lüneburger Personalentwickler bietet spezielles Trainingsprogramm für Lehrlinge an.

Lüneburg. Jedes Unternehmen ist nur so gut, wie die Mitarbeiter, die dort arbeiten. Oder anders ausgedrückt: Je besser ausgebildet und motivierter die Mitarbeiter, desto größer ist auch der Unternehmenserfolg. Sven Hendryk Spohler weiß das –

und der Personaltrainer setzt deshalb den Ausbildungshebel ganz früh an – bei den Azubis: „Win-Win-Win“ heißt das Programm des Personalentwicklers, das dazu gedacht ist, die außerbetrieblichen Schlüsselqualifikationen der Lehrlinge zu stärken.

Spohler nennt ein Beispiel:

„In der Regel weiß ein Kunde am Telefon nicht, ob er mit einem Auszubildenden oder einem erfahrenen Mitarbeiter spricht“ und fügt hinzu: „Der Erstkontakt ist aber äußerst wichtig für das Renommee eines Unternehmens.“ Je kompetenter die Mitarbeiter, desto größer ist die Chance, den Kunden zufriedenzustellen.



Kompetenz am Telefon ist das Aushängeschild.

„Kommunikation im Ausbildungsalltag“ ist daher eines von vier Modulen, das Spohler anbietet, und das die Azubis durchlaufen können. Geschult wird unter anderem der professionelle Umgang mit den Kunden sowohl am Telefon als auch im Gespräch. Das Erkennen der eigenen Stärken und Schwächen, das professionelle Präsentieren und optimale Integrieren in neue Teams und Abteilungen sind weitere Module des umfangreichen „Win-Win-Win“-Pakets.

Die einzelnen Module werden an insgesamt vier Tagen unterrichtet. Nicht nur große Lüneburger Unternehmen schicken mittlerweile ihre Azubis zu den Seminaren, sondern auch kleine und mittelständische Unternehmen: „Denn von gut ausgebildeten und motivierten Azubis profitieren alle Betriebe“, so Spohler.

Lz Lüneburg 22.11.2006

Telefonieren mit einem Lächeln

Azubis nehmen an speziellem Trainingsprogramm teil.

Lüneburg. „Ich telefoniere für mein Leben gerne“, sagt Wiebke Schabrodt selbstbewusst. Doch jetzt weiß die angehende Industriekauffrau, wie sie noch überzeugender mit Kollegen und Kunden kommunizieren kann: „Grundsätzlich lächeln, wenn man telefoniert.“ Denn Lächeln kann man hören. Das ist nur eine der Erfahrungen, die die zehn Azubis aus verschiedenen Unternehmen und Verwaltungen aus dem Seminar mitgenommen haben, das Sven Hendryk Spohler für den Berufsnachwuchs anbietet.

„Win-Win-Win“, heißt das Programm des Personalentwicklers, das dazu gedacht ist, die außerbetrieblichen Schlüsselqualifikationen der Lehrlinge zu stärken.

Kaum zu glauben: Aber auch die Handy-Generation wird noch nervös, wenn das Telefon klingelt. Vor allem im Betrieb, „weil man noch nicht genau weiß, was auf einen zukommt“, gesteht Anne Neumann, die eine Ausbildung zur Tiermedizinischen Fachangestellten absolviert: „Deshalb habe ich vor Aufregung auch immer viel zu schnell am Telefon gesprochen“, stellt Anne selbstkritisch fest, denn jetzt weiß sie, wie es professioneller geht: „Ich melde mich in der Praxis jetzt immer mit Vor- und mit Zunamen. Das verschafft mir Zeit, mich auf die Gesprächssituation einzustellen.“ Ein Trick, der funktioniert: „Meiner Chefin ist bereits aufgefallen, dass ich deutlich ruhiger geworden bin“, freut sich Anne Neumann.



„Kommunikation im Ausbildungsalltag“ ist nur eines von vier Modulen, das die Azubis bei dem insgesamt viertägigen Seminar durchlaufen. Das Erkennen der eigenen Stärken und Schwächen, das professionelle Präsentieren und das optimale Integrieren in neue Teams und Abteilungen sind weitere Seminar-Module. Vom Erfolg des Seminars sind alle Azubis – ob aus den Verwaltungen, der Industrie oder dem Dienstleistungssektor – überzeugt: „Das bringt wirklich etwas“, fasst die angehende Industriekauffrau

Ines Ladiges die Eindrücke aller zusammen. kre Lüneburg

spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

WIN-WIN-WIN

Das Weiterbildungspaket
für Auszubildende

Ihr Trainerteam



Sven H. Spohler
Ihr Head-Trainer



Ann-Kristin Wernicke
Ihre Spezialistin für
Auszubildende



Mirko Paul
Ihr Spezialist für
Auszubildende

Personalentwicklung bei spohler direct

In der Personalentwicklung geht es für uns sowohl im Training als auch im Coaching darum, die Ressourcen der Teilnehmer zu finden und freizusetzen.

Unsere Trainingsphilosophie ist es, einen hohen Praxisbezug herzustellen, damit die Teilnehmer durch eigene Erfahrungen neue Sichtweisen erhalten oder alte Verhaltensweisen optimieren können. Die Teilnehmer können also durch unsere Veranstaltungen Ihr Ressourcenknäuel besser entwickeln.

Das Wort „Selbstbewusstsein“ hat für uns und die Teilnehmer eine besondere Bedeutung...

...weil wir in unseren Veranstaltungen diesen Begriff wörtlich nehmen.

Wenn unsere Teilnehmer während und nach der Veranstaltung „SELBST-bewusst“ sind, wird die persönliche Entwicklung bewusst vorangetrieben. Sie denken anders, verhalten und handeln bewusster.



WIN-WIN-WIN

ANMELDUNG

Fax an:

spohler direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH
Fax.Nr.: 04131 - 68 44 05

von:

Hiermit melde ich folgende/n Teilnehmer/in zu der WIN-WIN-WIN Weiterbildung an:

- für kaufmännische Auszubildende für gewerblich-technische Auszubildende
 für Führungskräfte Trainerausbildung

Teilnehmer/in: _____

Die Kosten für die Weiterbildung werden

- vom Unternehmen übernommen. vom Teilnehmer übernommen.

Adresse der Rechnungstellung:

Firmenname: _____

Ansprechpartner/in (wenn nicht Teilnehmer/in): _____

Telefon: _____ **Email:** _____

Straße: _____ **Ort:** _____

Spezielle INFOS für die Anmeldung von Auszubildenden:

Ausbilder/in: _____ **Email:** _____

Ausbildungsberuf: _____ **Ausbildungsjahr:** _____

Berufsschule am (Wochentage eintragen): _____

Nach Eingang der schriftlichen Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung über die Reservierung des Seminarplatzes. Die Seminargebühr wird nach Durchführung des 1ten Moduls in Rechnung gestellt. Bei Privatpersonen sind Teilzahlungen, je nach Modul, möglich. Informationen zur individuellen Seminarvorbereitung gehen den Teilnehmern rechtzeitig (spätestens 3 Wochen vor Seminarbeginn) gesondert zu.

- Ich habe die Geschäftsbedingungen (AGB) gelesen und akzeptiere diese.

Firmenstempel/Unterschrift



Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Vertragsgestaltung

1. Der Abschluss von Verträgen zwischen Auftraggeber und spohler-direct zeitarbeit & personalentwicklung GmbH, nachfolgend spohler-direct genannt, über die beiderseitig zu erbringenden Leistungen und Änderungen und/oder Ergänzungen bedürfen der Schriftform.
- 1.2. Ergänzend gelten die vorliegenden Geschäftsbedingungen von spohler-direct, die den Verträgen beigelegt werden.
- 1.3. Die vorliegenden Geschäftsbedingungen von spohler-direct haben Vorrang vor entgegenstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Auftraggebers.

2. Leistungen von spohler-direct

- 2.1. spohler-direct erbringt ihre Dienstleistungen selbst durch Herrn Sven H. Spohler und/oder Trainer/innen die Auftrag des Hauses spohler direct arbeiten.
- 2.2. Umfang, Form, Thematik und Ziel der Trainingsleistungen werden in dem jeweiligen Vertrag zwischen Auftraggeber und spohler-direct im Einzelnen festgelegt.
- 2.3. spohler-direct erbringt Leistungen insbesondere in Form von Training, Beratung- oder Coaching.
- 2.4. Eine Einzelbeurteilung von Teilnehmern findet in der Regel nicht statt.

3. Honorare und Kosten

- 3.1. Das erste Kontaktgespräch durch spohler-direct ist unentgeltlich.
- 3.2. Ein Tageshonorar wird je angefangenen Tag für Besprechungen, Analysen, Trainingsvorbereitungen und sonstige Aufgaben, die gemeinsam mit dem Auftraggeber oder Dritten zu realisieren sind, vereinbart.
- 3.3. Für Seminare und Beratungen wird ein Tages- oder Pauschalhonorar vereinbart.
- 3.4. Zusätzlich und nach Absprache mit dem Auftraggeber berechnet werden der Einsatz von technischen Assistenten, von Bildschauen, Filmen, Videospots, auditiven Fallstudien u. a.
- 3.5. Für Seminare an Wochenenden und/oder gesetzlichen Feiertagen werden besondere Honorarvereinbarungen getroffen.
- 3.6. Reise- und Aufenthaltskosten werden gesondert berechnet.
- 3.7. Alle Leistungen gelten zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Honorare und in Rechnung gestellte Kosten sind ohne Abzug nach Rechnungsstellung sofort zu zahlen. Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte gegenüber fälligen Zahlungsansprüchen sind ausgeschlossen.

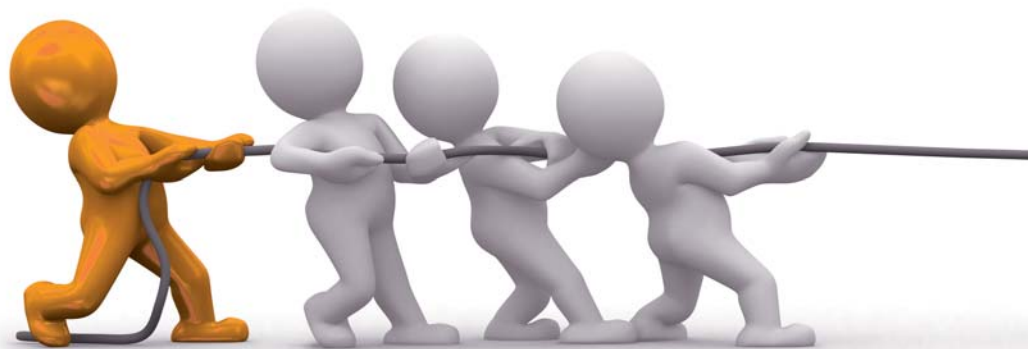
4. Sicherung der Leistungen

- 4.1. Der Auftraggeber anerkennt das Urheberrecht an den erstellten Trainingsunterlagen. Eine Vervielfältigung und/oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung von spohler-direct.
- 4.2. Der Auftragnehmer sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages gestellten Werken Urheber und/oder sonstige Rechte nicht entgegenstellen.
- 4.3. Der Auftraggeber informiert die spohler-direct vor und während der vereinbarten Trainingsmaßnahmen laufend über sämtliche Umstände, die für die Vorbereitung und Durchführung des Auftrages von Bedeutung sind. Eine verantwortliche Kontaktperson wird vom Auftraggeber benannt.
- 4.4. spohler-direct verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihr durch die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber bekannt geworden sind.
- 4.5. spohler-direct ist berechtigt, ihre Dienstleistungen in der Folge auch Mitbewerbern des Auftraggebers anzubieten, sofern nichts anderes vereinbart wurde.
- 4.6. Kann ein Termin zur Einbringung der Leistung durch die spohler-direct wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen, von spohler-direct nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist die spohler-direct unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen.
Kann ein Termin vom Auftraggeber nicht wahrgenommen werden bemüht sich spohler-direct den Termin anderweitig zu besetzen. Gelingt dies, so ist lediglich eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Honorars zuzüglich der anfallenden Kosten zu zahlen. Kann der Termin nicht anderweitig besetzt werden, sind bei Absagen innerhalb von 4 Wochen vor Trainingsdurchführung 100 %, innerhalb von 1 bis 2 Monaten 75 % und innerhalb von 2 bis 6 Monaten 50 % des Honorars zzgl. Kosten gemäß Ziffer 3 zu zahlen.

Allgemeine Bestimmungen

- 5.1. Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein, wird dadurch die Wirksamkeit der Bestimmungen im übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchfahren, die dem mit der wegfallenden Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.
- 5.2. Für diese Bedingungen und ihre Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht.
- 5.3. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem mit diesen Geschäftsbedingungen von spohler-direct zusammenhängenden Vertrag und diesen Bedingungen ist der Sitz von spohler-direct zeitarbeit & personalentwicklung GmbH in Lüneburg.





***Wir ziehen alle an
einem Strang!***

spohler  direct
zeitarbeit & personalentwicklung GmbH

www.spohler-direct.de

spohler direct zeitarbeit & personalentwicklung GmbH
Vor dem Bardowicker Tore 3 • 21339 Lüneburg • Tel.: 0 41 31 - 68 44 04