



Zugänge zu Unternehmen





Grundbildung im Unternehmen ist ein Prozess

Im Einzelnen geht es um:

- das **Gewinnen** von Unternehmen
- das partizipative **Ermitteln** von Grundbildungsbedarfen und möglichen Bildungsangeboten
- das **Vereinbaren** eines passenden Grundbildungsangebots
- die **Ansprache und Gewinnung** von Beschäftigten
- die **Durchführung** des Angebots im Unternehmen
- das **Sichern** des Lerntransfers in Arbeitshandeln
- das **Evaluieren** des Nutzens des Angebotes
- das **Abschließen** des Prozesses im Gespräch mit dem Auftraggeber.

AOG ist ein auf das jeweilige Unternehmen entwickeltes, individuelles Konzept betrieblicher Weiterbildung.



Kalt-Akquise

- **Rollenklärung:** Bildungs- und Vertriebsprofi in einer Person – geht das?
- **Strategiekklärung:** Welche Branchen? Welche Unternehmen? Welche Zielgruppen? Welche Bildungsdienstleistung wird angeboten?
- **Kontaktaufnahme:** Anliegen und Bildungsdienstleistung in 5 Minuten erklären, zuhören und Fragen stellen, der Köder muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken (Schnupperangebote, Erfolgsbeispiele, Namedropping, Finanzierungsmöglichkeiten)
- **Bei Wunsch:** Marketing/Info-Material per Mail verschicken und/oder persönlichen Termin im Unternehmen vereinbaren



AoG als eindeutiges Produkt

- AoG ist Weiterbildung für Beschäftigte/Arbeitskräfte, deren Grundkompetenzen für die Bewältigung von Arbeitsanforderungen nicht mehr ausreichen.
- Ziel der AoG-Trainings sind Verbesserungen des Arbeitshandelns.
- AoG ist deshalb an konkreten Arbeitsanforderungen und Bedarfen des Unternehmens und der Beschäftigten orientiert.
- Ein AoG-Training findet meistens arbeitsplatznah und/oder arbeitsbegleitend am Arbeitsplatz statt.



Warm-Akquise/über Multiplikatoren

- **Umfeldanalyse:** Über welche Wege sind Unternehmen zu erreichen?
- **Mögliche Partner:** Unternehmensberater*innen, Personaler- oder Unternehmensnetzwerke, Kammern, Verbände, Bildungsträger, Sozialpartner, ...
- **Bestehende Kontakte** und Formen der Zusammenarbeit für das neue „Thema“ nutzen
- **Orte und Events** aufsuchen, an denen sich Unternehmerinnen und Unternehmer treffen (Unternehmerfrühstück, Personalertreffen, Veranstaltungen, Messen...)
- **Informationen** zu AoG in bestehende andere Veranstaltungsformate integrieren
- **Sprachlich anschlussfähige Kommunikation** entwickeln und nutzen



Nutzen Argumente für AoG

- Beschäftigungsfähiges und qualifizierungsfähiges Personal ist den sich wandelnden Arbeitsanforderungen gewachsen
- Bildung ist nicht immer die kostengünstigste, sicherlich aber die nachhaltigste Lösung
- Minimierung von Kosten für Personalrekrutierung und Weiterentwicklung des Bestandspersonals
- Erhöhung der Flexibilität von Beschäftigten
- Steigerung der Arbeitszufriedenheit und Stärkung der Beschäftigten
- Reduzierung krankheitsbedingter Fehlzeiten und Fluktuation
- Verbesserung der Arbeitsorganisation und Zusammenarbeit



Zugänge zu Unternehmen

Inhalt: Zugänge zu Unternehmen schaffen und Nutzenargumentationen für AoG

Zielgruppe: Unternehmen, Beraterinnen und Berater, Trainerinnen und Trainer, Grundbildungsinteressierte

#AoG #Arbeitsorientierte Grundbildung #Grundbildung #Unternehmen #Zugänge #Akquise #Nutzen



Dieses Werk ist lizenziert unter einer
Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz

Weitere Informationen unter: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Der gesamte Lizenztext ist zu finden unter: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.de>

Die Urheber des Werks sollen wie folgt genannt werden: Lernende Region – Netzwerk Köln e.V