



Impulsreferat

Transparenz von Profil und Angeboten der Qualifizierungsberatung



Agenda

- Zugang zu den Betrieben
- Erkennbarkeit der Dienstleistung
- Profil des Beraters



Leitfragen

- Wie gestaltet sich der Zugang zu den Betrieben?
- Was kann unternommen werden, um das Leistungsangebot von Qualifizierungsberatung für Betriebe besser erkennbar zu machen?
- Welchen Einfluss hat das Profil des Beraters auf die Akzeptanz der Dienstleistung?

Ausgangssituation

Zugang schwierig durch fehlende Akzeptanz von

Weiterbildung

- fehlende Zeit der Geschäftsführung
- intransparenter Anbietermarkt
- fehlende Passung der Förderprogramme
- Programmythik

Qualifizierungsberatung

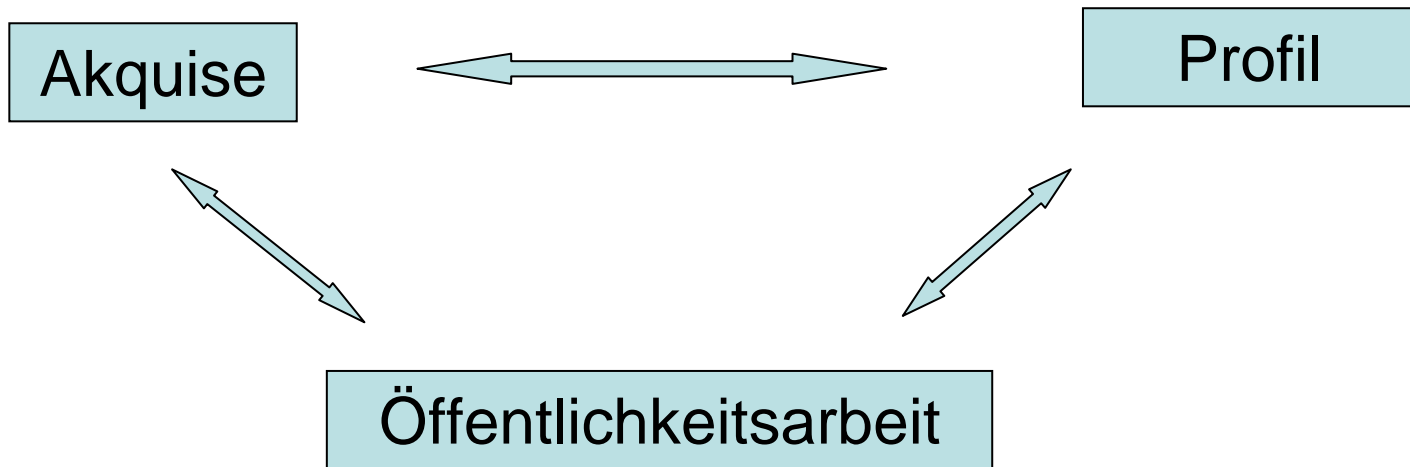
- als eigenständige Marke unbekannt
- intransparenter Anbietermarkt
- Beratungsoffenheit des Geschäftsführers

Ausgangssituation

aber:

- Betriebe haben Relevanz von Weiterbildung erkannt
- Beratungsbedarf vorhanden
- zunehmende Inanspruchnahme von Qualifizierungsberatung
„Qualifizierungsberatung liegt im Trend“
- Qualifizierungsberatung wird oft unter einem anderen Deckmantel oder integriert genutzt „Quasi-Beratung“

Zugang zu den Unternehmen





Akquise

- Betriebssprache
- Referenzen
- Profilbildung der Berater
- Rundum-Sorglos Pakete
- Praxisnähe und Unmittelbarkeit

„1000x Kaltakquise“

Öffentlichkeitsarbeit

- Sensibilisierung
 - Förderung einer Bildungskultur
 - „Bildung muss grundlegend in den Köpfen verankert werden.“
 - Personalthemen als Türöffner
 - z.B.: Führungskräftemangel, demographischer Wandel, Abwanderung, lebenslanges Lernen, Gesundheitsprävention, Arbeitsschutz....
- zielgruppenorientiert
- Nachhaltigkeit

Zentral: Nutzen der Dienstleistung muss transportiert werden

Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit

Häufigste Nennungen:

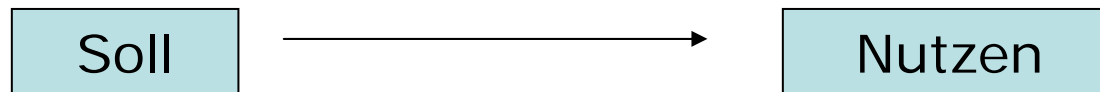
- Personalthemen mit Lösungsvorschlägen
- Best-Practice Beispiele
- Internetplattform/ Weiterbildungsdatenbank
- Publikationen, Fachbeiträge in Zeitschriften
- Messen, Bildungskonferenzen, Jahreshauptversammlungen

Sonstige Nennungen:

- Referenzen
- Vermittlung untereinander
- zentrale Service-Hotline
- schriftliche Informationen (Flyer)

„Marketing erfordert vor allem Kontinuität“

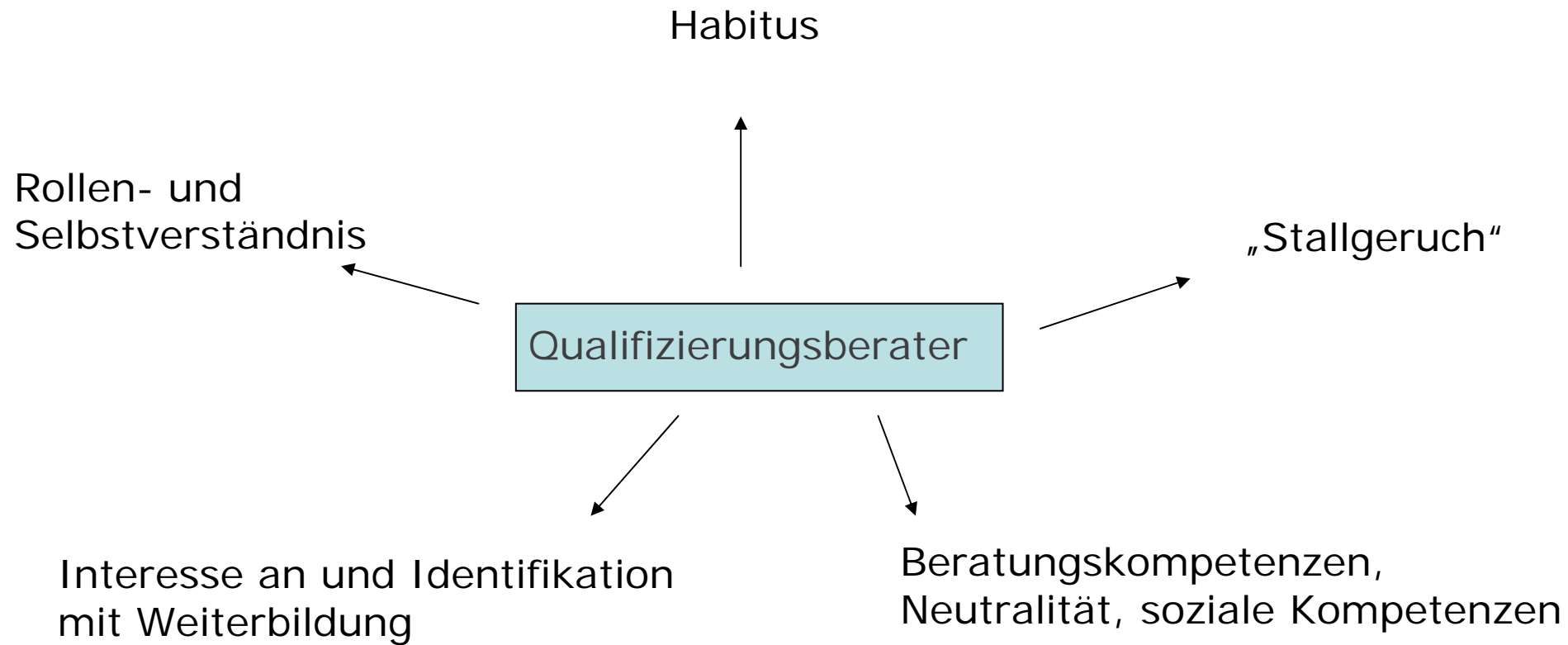
Profil



- Profilbildung
- Erkennbarkeit nach außen
- klares Aufgaben- und Kompetenzprofil
- klare Definition der Beratungsleistung
- best-practice Beispiele
- Beraterdatenbank

- Profilschärfung
- Verhinderung von Konkurrenzdenken
- Qualitätssicherung

Profilmerkmale



Erkennbarkeit

Aqwise

Referenzen

Betriebssprache

Öffentlichkeits-
arbeit

Best-Practice

Internetplattform

Profil

Klare Definition
der
Beratungsleistung

Klares Aufgaben-
und
kompetenzprofil

Profilbildung

Habitus/
Milieunähe

Selbstverständnis

Neutralität