

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung



**Workshop „Kompetenzfeststellung in Betrieben – Mitarbeiterkompetenzen mit Kompetenzpässen sichtbar machen“**

# **Einführung von Kompetenzpässen in Betrieben**

Strategien für das Marketing



## 5 Schritte zum Erfolg

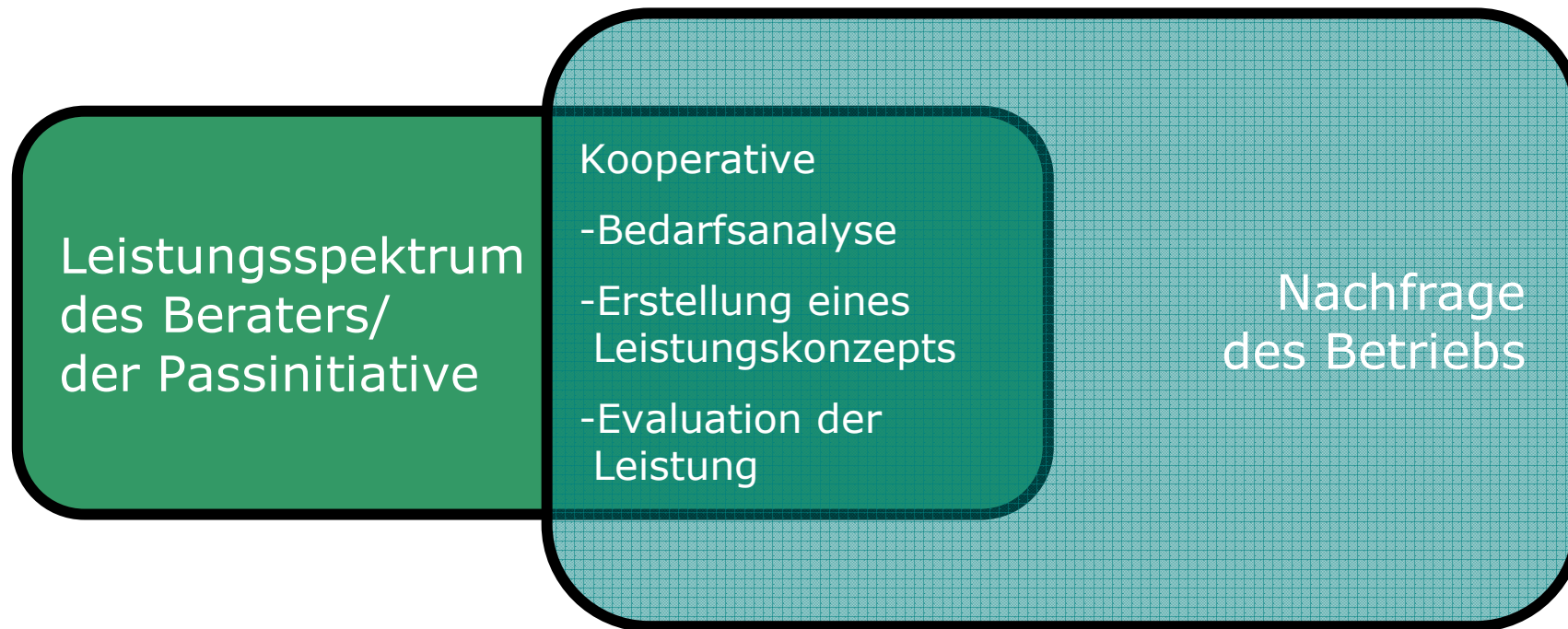


- ggf. Anpassung des Produktes
- Definition von verschiedenen Settings  
(weg von Projekt- hin zu Realbedingungen)
- Einbindung der Berater-Szene  
(Anpassung der Fortbildung – Qualitätssicherung)
- „First Movers“ definieren und überzeugen
- Success-Stories kommunizieren  
über (Fach-)medien, Veranstaltungen und (informelle)  
Netzwerke

# SWOT-Analyse von Kompetenzpässen

<b>Ressourcen-Analyse</b>	<b>Strengths</b>	<b>Opportunities</b>	<b>Chancen-Risiken-Analyse</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abrundung des Kompetenzbildes</li> <li>• Erfassung von informell erworbenen Kompetenzen</li> <li>• Flexibilität</li> <li>• Anschlussfähigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Akzeptanz der Bedeutung informell erworbener Kompetenzen</li> <li>• Interesse an Kompetenzpässen</li> <li>• Kein vergleichbares Instrument vorhanden</li> </ul>	
	<b>Weaknesses</b>	<b>Threats</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein Ersatz für Kompetenzerfassungssystem</li> <li>• Erarbeitung von Einsatzfeldern notwendig</li> <li>• Zeitaufwändiger Einsatz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei Betrieben keine Priorität auf persönl. Weiterentwicklung</li> <li>• Geringe Bekanntheit</li> <li>• Bei Betrieben vergleichsweise geringes Augenmerk auf Beratung</li> </ul>	

# Integrierter Dienstleistungsprozess



Quelle: In Anlehnung an Stahl (1993: 32)

⇒ Anpassung kooperativ mit Hilfe eines Dienstleisters



## 5 Schritte zum Erfolg



- ggf. Anpassung des Produktes
- Definition von verschiedenen Settings  
(weg von Projekt- hin zu Realbedingungen)
- Einbindung der Berater-Szene  
(Anpassung der Fortbildung – Qualitätssicherung)
- „First Movers“ definieren und überzeugen
- Success-Stories kommunizieren  
über (Fach-)medien, Veranstaltungen und (informelle)  
Netzwerke



## Einsatzfelder

- Mitarbeitergespräche vorbereiten
- Weiterbildungsbedarf ermitteln
- Karriereentwicklung unterstützen
- Kompetenzfeststellung bei Azubis systematisieren
- Ist-Profile ergänzen
- Umstrukturierungen unterstützen
- Nachwuchskräfte entwickeln

⇒ Kerneinsatzfelder dienen der Orientierung

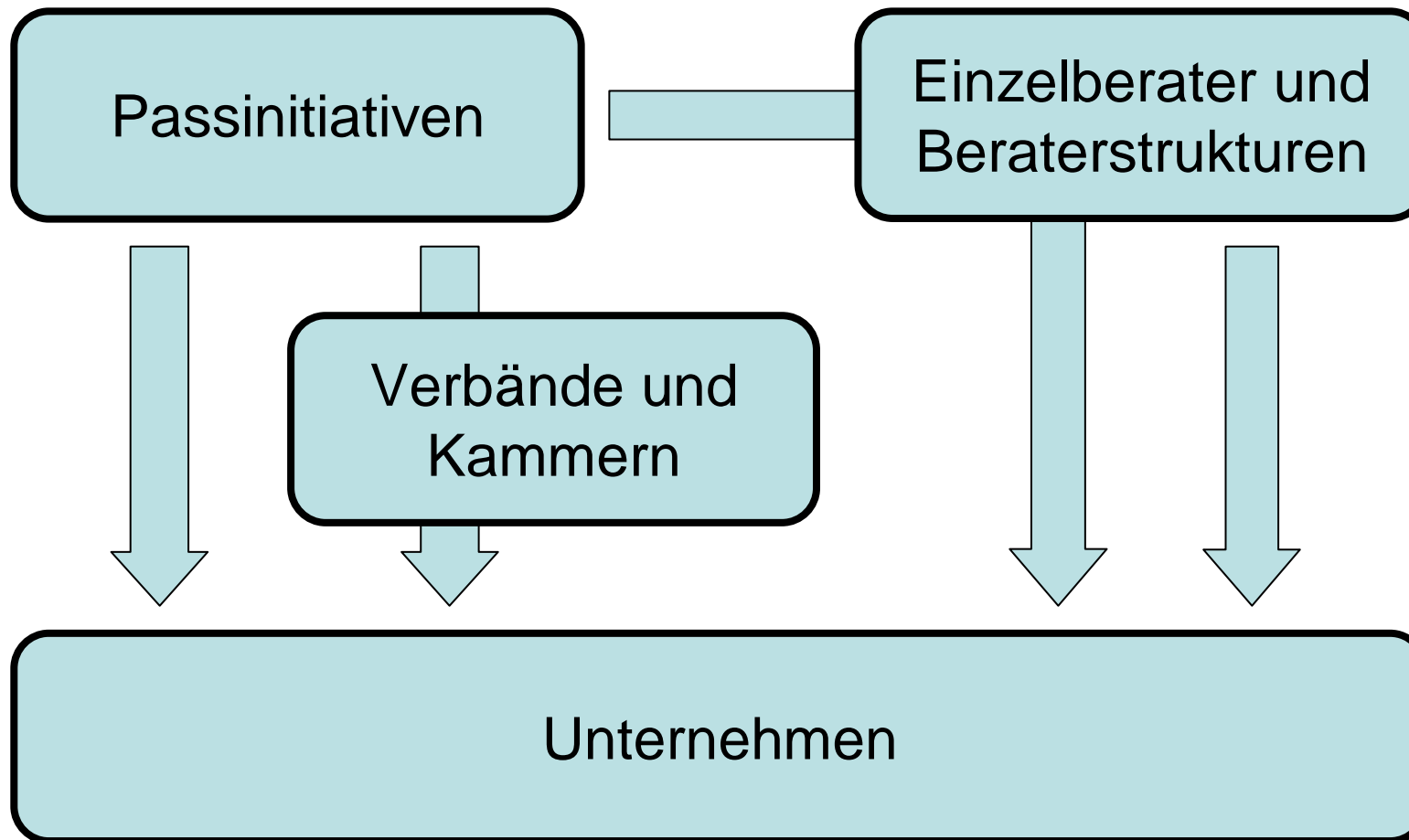


## 5 Schritte zum Erfolg



- ggf. Anpassung des Produktes
- Definition von verschiedenen Settings  
(weg von Projekt- hin zu Realbedingungen)
- Einbindung der Berater-Szene  
(Anpassung der Fortbildung – Qualitätssicherung)
- „First Movers“ definieren und überzeugen
- Success-Stories kommunizieren  
über (Fach-)medien, Veranstaltungen und (informelle)  
Netzwerke

# Vertriebswege



➡ Berater(-Strukturen) als Bindeglied berücksichtigen



## 5 Schritte zum Erfolg



- ggf. Anpassung des Produktes
- Definition von verschiedenen Settings  
(weg von Projekt- hin zu Realbedingungen)
- Einbindung der Berater-Szene  
(Anpassung der Fortbildung – Qualitätssicherung)
- „First Movers“ definieren und überzeugen
- Success-Stories kommunizieren  
über (Fach-)medien, Veranstaltungen und (informelle)  
Netzwerke

# Betriebserprobungen - Beispiele

## Cert:IT

Aufdeckung und Weiterentwicklung von Potenzialen

Unterstützung bei der Neuordnung der Aufgaben

Reflexion des Weiterbildungstransfers

## Sparkasse Nürnberg

Planung konkreter Maßnahmen für die Aufbauförderung

Reflexion individueller Potenziale

Transfer in die Praxis

Künftige Schwerpunkte:  
Metall- und Elektro, Chemie, Pflege, IKT



## 5 Schritte zum Erfolg



- ggf. Anpassung des Produktes
- Definition von verschiedenen Settings  
(weg von Projekt- hin zu Realbedingungen)
- Einbindung der Berater-Szene  
(Anpassung der Fortbildung – Qualitätssicherung)
- „First Movers“ definieren und überzeugen
- Success-Stories kommunizieren  
über (Fach-)medien, Veranstaltungen und (informelle)  
Netzwerke

# Sensibilisierungsworkshop: Programm



Zeit	Thema
13:30	Welcome
14:00	<b>Begrüßung</b>
14:15	<b>Impuls: Informell erworbene Kompetenzen im Unternehmen nutzen</b>
14:30	<b>Anwendungsmöglichkeiten von Kompetenzpässen aus betrieblicher Sicht</b>
14:50	<b>Anleitung für den Einsatz von Kompetenzpässen</b>
15:30	Kaffeepause
15:45	<b>Werkstattgespräch: Good Practice – Beispiele aus Unternehmen (Sparkasse Nürnberg; cert:IT, Berlin)</b>
16:15	<b>Diskussion: Nutzung von Kompetenzpässen im eigenen Unternehmen</b>
16:45	<b>Fazit und Ausblick: weiterführende Informationen</b>

[zurück](#)

## Marketinginstrumente

- Voraussetzung: Beispiele guter Praxis
- Publikationen, z.B.:



- Sensibilisierungsveranstaltungen für Unternehmen
- Navigationssystem: Handreichung für Passberater und Betriebe

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Frank Wehinger**

**Wissenschaftlicher Mitarbeiter**

**Forschungsinstitut Betriebliche Bildung (f-bb)**

**Obere Turnstraße 8, 90429 Nürnberg**

**☎ 0911 / 27779 – 371**

**@ wehinger.frank@f-bb.de**

**🌐 <http://www.f-bb.de>**

# Marketingformen

