

MICHAEL KOTHE / Siemens AG

Eltern als VIP-Kunden – Individuelle Einladung ins Siemens-Trainingscenter

Viele Eltern haben noch keine modernen Trainingscenter gesehen; vielleicht erinnern sie sich an ihre eigene Ausbildung und haben dabei die damaligen Räume vor ihrem geistigen Auge. Heute jedoch prägen Digitalisierung, Innovationen und das Entwickeln beruflicher Individualkompetenz unsere Ausbildung.

ZIELE / Über eine persönliche Einladung ermöglichen wir Eltern den Besuch eines unserer Trainingscenter. Dort können sie einen unmittelbaren Eindruck über die beruflichen Möglichkeiten und Chancen für ihre Kinder im Unternehmen gewinnen. Eltern und Arbeitgeber können dabei gemeinsam über Ausbildungs- und (Duale) Studiengänge diskutieren. Die Eltern können ihre Kinder gerne mitnehmen.

IM VORDERGRUND STEHEN

- individuelle Beratung, Vorstellen des Bewerbungsablaufes, Aufzeigen der Ausbildungs- bzw. Studienmöglichkeiten
- persönlicher Rundgang durch das Ausbildungszentrum
- moderne, attraktive Ausbildung live erleben
- den Arbeitgeber „begreifbarer“ machen
- spontane Gespräche mit Ausbilderinnen, Dozenten und Azubis führen
- Eltern überzeugen, dass junge Frauen für MINT-Berufe geeignet sind
- Besprechen einer Timeline für die Bewerbung
- ein direkter persönlicher Kontakt ins Unternehmen



DAUER / ca. 2 Std.

TIPPS FÜR GESPRÄCHE

Ausbilder*innen, Dozenten, Auszubildende und dual Studierende mit einbeziehen.

Die Einladungen entstehen durch Kontakte mit Eltern an Schulen (Messen, Elternabende), auf Berufsorientierungs-Messen oder auch nach Telefonanrufen bei spürbarem Interesse an einer Führung durch das Trainingscenter. Die Eltern folgen sehr häufig den Einladungen. Das Erlebte wird im Freundes- und Bekanntenkreis weiter kommuniziert.