



Themen für Unternehmen Veranstaltungsreihe 2020





Azubigewinnung durch Social Media

Ohne Social Media geht heutzutage nichts mehr. Kaum ein Unternehmen ist nicht auf Facebook oder in anderen sozialen Netzwerken vertreten.

Informationen zur Berufsorientierung/-ausbildung sind das A und O im Ausbildungsmarketing. In den sozialen Netzwerken informieren sich Schüler und Schülerinnen über Unternehmen und suchen nach Ausbildungsplätzen. Nutzen Sie die Möglichkeit, um aktiv Auszubildende zu finden.

Nach diesem Themenabend

- besitzen Sie den Überblick über die wichtigsten Social-Media-Kanäle zur Azubigewinnung.
- haben Sie das Mindset der Azubigewinnung am Beispiel Facebook & Instagram erlernt.
- kennen Sie die drei größten Fehler und wie Sie diese vermeiden.
- wissen Sie, anhand von konkreten Beispielen, wie es andere Unternehmen erfolgreich machen.
- gewinnen Sie Inspirationen für Ihre eigene Azubiakquise.

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Rathaus Dinslaken (Ratssaal)
Platz d'Agem 1
46535 Dinslaken

Termin: Donnerstag, 2. April
18.00 bis 20.30 Uhr

Referent: Marc Torke
Journalist & Radiomoderator, Xanten

Anmeldungen werden bis zum 27. März erbeten.

Weniger Kosten - mehr Gewinn durch Nettolohnoptimierung

Viele Unternehmen suchen regelmäßig nach Möglichkeiten, Kosten zu senken oder aber danach, den eigenen Mitarbeitern mehr finanzielle Anreize zu bieten, um sie im Unternehmen zu halten.

Durch die Nettolohnoptimierung besteht die Möglichkeit, die Lohnkosten in Ihrem Unternehmen nachhaltig zu senken und gleichzeitig den Nettolohn der Arbeitnehmer zu erhöhen.

Möglich wird dies durch 22 verschiedene Vergütungsvorschriften in der Steuergesetzgebung. Diese steuerfreien bzw. pauschal zu versteuernden und sozialversicherungsfreien Elemente können bei konsequenter Nutzung eine erhebliche Ersparnis pro Arbeitnehmer und Jahr ergeben.

Die Veranstaltung wird Ihnen einen Überblick über diese Vergütungsvorschriften bieten und aufzeigen, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, um sie erfolgreich anzuwenden.

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Rathaus Alpen
Rathausstraße 5
46519 Alpen

Termin: Dienstag, 12. Mai
18.00 bis 20.30 Uhr

Referent: Ralph Lemkens
Lemkens & Lemkens, Xanten

Anmeldungen werden bis zum 8. Mai erbeten.

Verkaufen ist ein Verhaltensberuf!

Kunden sind anspruchsvoll und durch das Internet gut informiert. Sie haben eine immer größere Auswahl an Produkten zur Verfügung, die häufig ähnlich und sogar austauschbar sind. Die sachliche Differenzierung wird für den Kunden also immer schwieriger – stattdessen haben sich Produkte, Preise, Innovationen und Werbung zunehmend einander angeglichen.

Die Folge: Kunden entscheiden vor allem nach zwischenmenschlichen Kriterien. Und hier liegen Ihre Chancen! Als Verkäufer machen diejenigen das „Rennen“, die einen Draht zum Kunden herstellen können, ihm sympathisch sind und seine Wünsche und Bedürfnisse in den Vordergrund stellen. Wer sich zudem seiner Wirkung auf andere bewusst ist, strahlt mehr Sicherheit, Ruhe und Überzeugungskraft aus.

- Wie wirken wir auf unsere Kunden? Wie wirken Kunden auf uns?
- Der beste Eindruck durch authentisches und kongruentes Auftreten.
- Wer auf andere Menschen wirken will, tut gut daran, erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen zu reden.
- Positive Formulierungen in Kundengesprächen – gewusst wie!

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Kreishaus Wesel, Raum 007
Reeser Landstraße 31
46483 Wesel

Termin: Mittwoch, 26. August
18.00 bis 20.30 Uhr

Referentin: Regine Woywod
WORT:GUT KOMMUNIKATION,
Mönchengladbach

Anmeldungen werden bis zum 24. August erbeten.

Erfolgsfaktor Sinnstiftung – Mitarbeiter finden, führen und binden durch eine neue Haltung im Unternehmen

In Zeiten fehlender Fachkräfte unternehmen viele Arbeitgeber große Anstrengungen, um neue Mitarbeiter zu gewinnen. Gleichzeitig zeigt die Gallup Studie, dass ca. 70% der Mitarbeiter nur Dienst nach Vorschrift machen, wechselbereit sind und nur wenig motiviert.

Woran liegt das? Viele Menschen empfinden ihre Arbeit als wenig erfüllend und weitgehend Sinn-frei. Dabei ist Sinn der ultimative Motivator. Führungskräfte von heute müssen sich als Sinn-Coaches verstehen, denn hinter der Suche nach Sinn steht das Bedürfnis nach Orientierung und Eingebundensein in ein größeres Ganzes.

In diesem Vortrag lernen Sie, wie Sie sinnstiftende

- Werthaltungen
- Führungsmethoden
- Arbeitsbedingungen

entwickeln, um Ihr Unternehmen für die Arbeitswelt 4.0 fit zu machen.

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Rathaus Hamminkeln
Brüner Straße 9
46499 Hamminkeln

Termin: Mittwoch, 23. September
18.00 - 20.30 Uhr

Referentin: Melanie Kohl
Trainerin & Beraterin, Kamp-Lintfort

Anmeldungen werden bis zum 18. September erbeten.

Erfolgreiche Kundengewinnung im digitalen Zeitalter – so geht´s!

Sie suchen nach effektiven und innovativen Möglichkeiten, um Ihre Vertriebsarbeit in Zeiten der Digitalisierung zu optimieren? Die Konzeption und Optimierung von Vertriebs- und Verkaufssystemen gehört heutzutage, neben der operativen Vertriebsarbeit, zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren im Vertrieb.

Dennoch fällt es vielen Unternehmen schwer, strukturierte und nachhaltige Vertriebs- und Verkaufssysteme zu etablieren.

Referent Benjamin Gregor Zaczek zeigt auf, wie moderne Vertriebs- und Verkaufssysteme funktionieren und welche Maßnahmen für die jeweiligen Unternehmensgrößen wirklich empfehlenswert sind.

Ablauf:

- Prozesse bewerten und optimieren
- Kunden, Zielgruppen und Kanäle
- Strategie und Ziele
- Innovative Werkzeuge und Maßnahmen
- Fragen und individuelle Antworten und Empfehlungen durch den Referenten

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Rathaus Xanten (Ratssaal)
Karthaus 2
46509 Xanten

Termin: Dienstag, 3. November
18.00 bis 20.30 Uhr

Referent: Benjamin Gregor Zaczek
SalesViewer® GmbH, Bochum

Anmeldungen werden bis zum 27. Oktober erbeten.

Führung 4.0 – Neues denken, Bewährtes behalten

Industrie 4.0, Arbeit 4.0, Führung 4.0? Moderne Zeiten erfordern oftmals neues Denken und neues Handeln. Das gilt nicht nur für Führungskräfte, sondern für alle Mitarbeiter*innen.

Und gleichzeitig ist nicht alles, was gerade „in“ oder „hipp“ ist, die Antwort auf alle Herausforderungen. Gerade in der Führung gilt es, einen wachen Blick dafür zu behalten, welches Verhalten in welcher Situation Nutzen bringt und welches eher nicht.

Menschen bleiben unabhängig von Digitalisierung, Agilität und New Work immer noch Menschen. Das Umfeld, in dem sie arbeiten, verändert sich dagegen in immer schnelleren Zyklen.

Wenn Sie die Veranstaltung verlassen, werden Sie wissen

- auf welche bewährten Grundlagen Sie bei der Führung des Unternehmens bauen sollten
- womit Führung heute tatsächlich konfrontiert wird
- an welchen Stellen Führung wirklich „neu“ zu denken ist
- wie „gute Führung“ sich positiv auf den Unternehmenserfolg auswirkt

Die Veranstaltung klingt mit der Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und einem Imbiss aus.

Ort: Rathaus Voerde
Rathausplatz 20
46562 Voerde

Termin: Mittwoch, 2. Dezember
18.00 bis 20.30 Uhr

Referent: Dirk Gillmann
HATTINGER BÜRO GmbH, Hattingen

Anmeldungen werden bis zum 27. November erbeten.

ANTWORT

per Fax an **02 81/2 07-40 22**
per E-Mail an **eaw@kreis-wesel.de**

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Name des/der Teilnehmers/in

Name des/der Teilnehmers/in

Folgende Veranstaltung/en habe/n ich/wir ausgewählt:

- Azubigewinnung durch Social Media
- Weniger Kosten - mehr Gewinn durch Nettolohnoptimierung
- Verkaufen ist ein Verhaltensberuf!
- Erfolgsfaktor Sinnstiftung – Mitarbeiter finden, führen und binden durch eine neue Haltung im Unternehmen
- Erfolgreiche Kundengewinnung im digitalen Zeitalter – so geht´s!
- Führung 4.0 – Neues denken, Bewährtes behalten

Ort, Datum

Unterschrift

Anmeldeverfahren

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Ihre Anmeldung ist verbindlich.

Sind nach Anmeldeschluss noch Plätze vorhanden, wird eine Anmeldung kurzfristig angenommen.

Wenn **Veranstaltungsunterlagen** herausgegeben werden, finden Sie diese nach den Veranstaltungen unter:

[www.kreis-wesel.de/de/tourismus-wirtschaft/
veranstaltungen-unternehmen/](http://www.kreis-wesel.de/de/tourismus-wirtschaft/veranstaltungen-unternehmen/)



Fragen beantwortet Ihnen gerne:

Kreis Wesel - Der Landrat
EntwicklungsAgentur Wirtschaft
Reeser Landstraße 31, 46483 Wesel
Telefon 02 81/2 07-2022

Ansprechpartnerin: Beate Schmithuisen
E-Mail: beate.schmithuisen@kreis-wesel.de



STARTERCENTER  NRW.
NIEDERRHEIN



KREIS WESEL