

Powerdays für Lehrlinge und Ausbilder:innen in der Holzindustrie



 **LEHRE FÖRDERN**
75% Förderung möglich!
Genauere Bedingungen finden Sie unter
www.lehre-foerdern.at. Das WIFI berät und
betreut Sie gerne bei der Förderabwicklung.

1, 2 ODER 3 – AUSBILDER:INNEN UND LEHRLINGS-UPDATE – EINE DREITÄGIGE, GEMEINSAME „REISE“

Bei diesem neu geschaffenen Trainingstool wird das Seminar zum einen auf die Ausbilder:innen und zum Anderen auf die Lehrlinge gelegt.

Ein Seminar, doppelter Nutzen.



Powerday für Lehrlinge

- sich als Lehrling positiv und richtig auf jede(n) Kund:in einstellen/einlassen
- die Unternehmenskultur erkennen und daraus Werte und Verhaltensaspekte ableiten
- sich im Gespräch durchsetzen und eigene Standpunkte sicher vertreten
- Grundlagen positiven Denkens und wirkungsvolle Selbstmotivation
- verschiedene Ebenen der Kommunikation (wertschätzende Kommunikation)

Wenn dieser Lehrlingstag zu Ende gegangen ist, wissen wir, dass viel, aber nicht alles an meiner Einstellung liegt, denn ICH bin für das verantwortlich was ich tue, aber auch für das was ich nicht tue. Die „to do’s und die don’t do it“ sind klar definiert. Alles in Allem stärkt dieser Workshop das Selbstvertrauen und das Auftreten des Lehrlings.

Termin: 05.04.2023, 8 bis 16 Uhr

Ort: WIFI Graz

VA Nr.: 03407.052

Dauer: 1 Seminartag (á 8 Lehreinheiten)

Kosten: Der Pauschalkostenbeitrag beträgt € 350,- pro Lehrling

Abzüglich Förderung (75% von Lehre.fördern) bezahlt der Betrieb nur € 87,50 pro Lehrling.

Anmeldungen bitte direkt bei
marlene.krammer@stmk.wifi.at

Powerday für Ausbilder:innen

- Konstruktives Ausbilden/ Führen
- Als Ausbilder:in Motive der Lehrlinge erkennen und Motivation für Lehrlinge schaffen
- Gesprächsführung zwischen Lehrling und Ausbilder:in
- Das konstruktive Lehrlingsgespräch (Jahresgespräch mit Zielvereinbarung)
- Welche Funktion habe ich als Ausbilder:in (Freund, Vorgesetzter, oder gar beides?)

Am Ende des Tages wissen wir als Ausbilder:innen wie ich mit den „Jungen“ reden kann, sodass meine Botschaft auch ankommt, dass das für uns Wichtige, für Auszubildende dringend sein kann und wir verstehen besser, warum ein junger Mensch komplett anders tickt.

Warum es nicht reicht, den Lehrlingen den Weg zu zeigen und darüber hinaus kleine Erfolge gefeiert werden sollen und sich daraus mehr als nur eine „Zweckgemeinschaft“ ergeben kann, frei nach dem „kleinen Prinzen – wenn du einen Freund willst, so zähme mich“.

Mit dem jährlichen, strukturierten Lehrlings-Jahresgespräch erlernen wir, dass eine festgehaltene Verbindlichkeit wahre Wunder wirken kann und zusätzlich, dass ich in meiner Rolle als Ausbilder:in mehr als nur ein „Kollege“ bin.

- Termin:** 06.04.2023, 8 bis 16 Uhr
- Ort:** WIFI Graz
- VA Nr.:** 03405.012
- Dauer:** 1 Seminartag (á 8 Lehreinheiten)
- Kosten:** Der Pauschalkostenbeitrag beträgt € 350,- pro Ausbilder:in

Abzüglich Förderung (75% von Lehre.fördern) bezahlt der Betrieb nur € 87,50 pro Ausbilder:in.

Anmeldungen bitte direkt bei marlene.krammer@stmk.wifi.at

Powerday für Lehrlinge und Ausbilder:innen

Am dritten Tag treffen sich dann Lehrlinge und Ausbilder:innen zum geführten Erfahrungsaustausch, Teambuilding und Übungen um das Erlernte zu erproben.

Nach dem ERFA Tag wissen wir, dass die Dinge nicht immer so sind wie sie sich im ersten Moment darstellen, dass sich mit einfachen Mitteln Probleme lösen lassen und der „Hund oft im Detail“ schnell eingefangen werden kann.

Und warum „Tanzen statt Kämpfen“ sinnvoller ist.

- Termin:** 19.04.2023, 8 bis 16 Uhr
- Ort:** WIFI Graz
- VA Nr.:** 03468.012
- Dauer:** 1 Seminartag (á 8 Lehreinheiten)
- Kosten:** Der Pauschalkostenbeitrag beträgt € 350,- pro Lehrling bzw. Ausbilder:in

Abzüglich Förderung (75% von Lehre.fördern) bezahlt der Betrieb nur € 87,50 pro Lehrling bzw. Ausbilder:in.

Anmeldungen bitte direkt bei marlene.krammer@stmk.wifi.at

IHR TRAINER: ANDREAS HARRASSER



Wer will, findet Wege, wer nicht will, findet Gründe.

Mit nahezu 30 Jahren Berufserfahrung, begonnen mit einer Lehre als Tischler und Ausbildung zum Innenarchitekten, über verschiedenste Managementpositionen, unter anderem als Geschäftsführer eines großen Möbelhändlers und auch geschäftsführender Gesellschafter eines Elektrodiskonters trug ich die volle Verantwortung für den operativen Geschäftsablauf, die Koordination und den Vertrieb.

Ebenso gehörte das Produktmanagement, die Steuerung der Unternehmen, Pflege von Kunden und Industriekontakte, aber auch Einkauf und Werbung sowie das Personalmanagement zu den Aufgaben, die mir dann in Folge die Ausbildung zum Berater und Coach erleichterten.

Auch das sehr herausfordernde und spezielle Thema Franchise liegt mir sehr, denn als Unternehmensberater für das größte Franchiseunternehmen im Handel mit Investitionsgütern konnte ich mich als Verkaufstrainer, Studio und Personalentwickler beweisen und meine Ausbildung weiter fundieren.

Meine Ausbildung zum Trainer und Coach unterstützten unter anderem Prof. Dr. Warschawski, M. Albrecht sowie E. Körber. Darüber hinaus besuchte ich eine Vielzahl an Vorträgen und Fortbildungskursen im Bereich Management, Psychologie und auch Körpersprache.

Meine bestens erprobte Trainingsmethode in Kombination mit praxisorientiertem Einzelcoaching garantiert, dass die Teilnehmer:innen ein neues Verhalten erlernen, dieses dann beherrschen und vor allem gezielt in der Praxis anwenden können. Die Inhalte werden individuell an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst. Gemeinsam erarbeiten wir einen Fahrplan, um ihr Team erfolgreicher zu machen, wenn gewünscht auch mit Videoanalyse. Dies ist die effektivste Methode, jedoch auch die intensivste und anstrengendste Art der Fortbildung. Zielgerichtet und arbeitsintensiv.

Alles in allem kann ich auf eine spannende Zeit zurückblicken, in der ich Dutzende Lehrlinge, Ausbilder:innen, Mitarbeiter:innen aber auch Firmeninhaber:innen in den verschiedensten Branchen begleiten durfte. Hier galt es nicht nur, die Lehrlinge auszubilden, sondern auch die Vorbilder selbiger immer wieder zu begleiten und auch diese zu fördern und fordern (Train the Trainer), speziell in den Bereichen zwischenmenschlicher Kommunikation, Führung und Teamspirit. Daraus entwickelte sich mein Trainingsstil, der mehr kooperativ als vortragend ist, der nicht der Norm entspricht und sich von den vielen klassischen Methoden abhebt.

Mein Coachingscredo: „**Tanzen statt Kämpfen**“ und „**thinking out of the box**“.