

Ihr innovatives Ausbildungskonzept für KAUFLEUTE FÜR DIALOGMARKETING

Ausbildung neu denken!



Steigerung der Attraktivität
Ihrer Ausbildung &
leichteres Recruiting

Nachwuchskräfte individuell
begeistern, fördern und
entwickeln

Nachwuchskräfte erreichen
bessere Abschlussnoten

IHR NUTZEN auf einen Blick

Blended Learning Konzept
mit digitalen Lernmedien

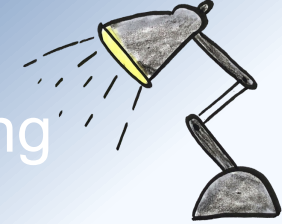


tiefer und besser
ausgebildete
Nachwuchskräfte

Ausbildung mit höherem
Praxisbezug ausgerichtet
auf die Zukunft

Das Ausbildungskonzept am Beispiel Kaufleute für Dialogmarketing

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden




1. Ausbildungsjahr



StartUp Day	Gesund durch die Ausbildung	Grundlagen Bank	Digital Learning I	Kommunikation (...auf Augenhöhe)	Kundenbetreuung (Kundenwünsche im Fokus)	Kundenbindung (Kundenberatung am Telefon)	Wirtschaft und Soziales Teil I
1 bis 5 Tag(e)	1 Tag	1 Tag	1 Tag	2 Tage	2 Tage	3 Tage	2 Tage

Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.

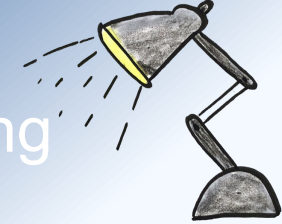
Personality I: Lern- und Performancestrategie (mit Neurowissenschaft lernen)	Digital Learning II	Businessknigge (Fettnäpfchen ade)	Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung	Fresh up (Q&A - max. 1 Woche vor der Prüfung zu Wunschthemen)	 Zwischenprüfung
	2 Tage	2 Tage	3 Tage	1 Tag	



ENDE 1. Ausbildungsjahr


Das Ausbildungskonzept am Beispiel Kaufleute für Dialogmarketing

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden



2. Ausbildungsjahr



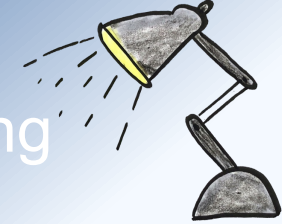
Personality II: Team, Ressourcen und Konflikte	Kunden- gewinnung	Innovation Education Teil I (mit agilen Methoden Projekte bearbeiten)	Wirtschaft und Soziales Teil II	Klassisches Projekt- management	Innovation Education Teil II + Pitch (mit agilen Methoden Projekte bearbeiten)	Wirtschaft und Soziales Teil III	Kosten- und Leistungs- rechnung
3 Tage	1 Tag	3 Tage 	2 Tage	3 Tage	3 Tage	1 Tag	3 Tage

Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.

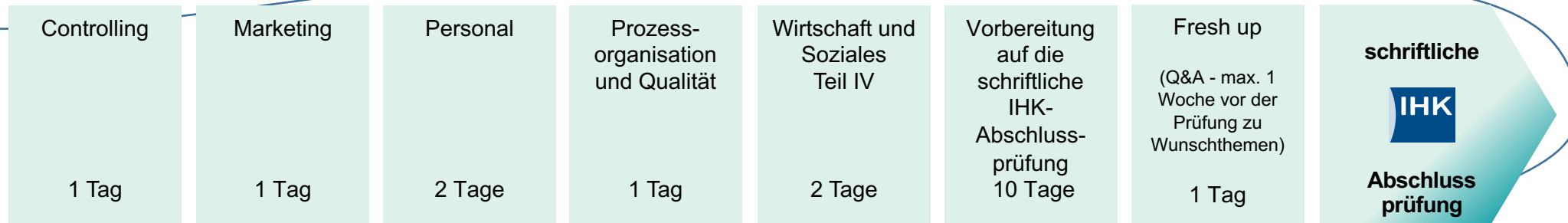
ENDE 2. Ausbildungsjahr

Das Ausbildungskonzept am Beispiel Kaufleute für Dialogmarketing

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden



3. Ausbildungsjahr



Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.



ENDE der Ausbildung



und weiter geht's

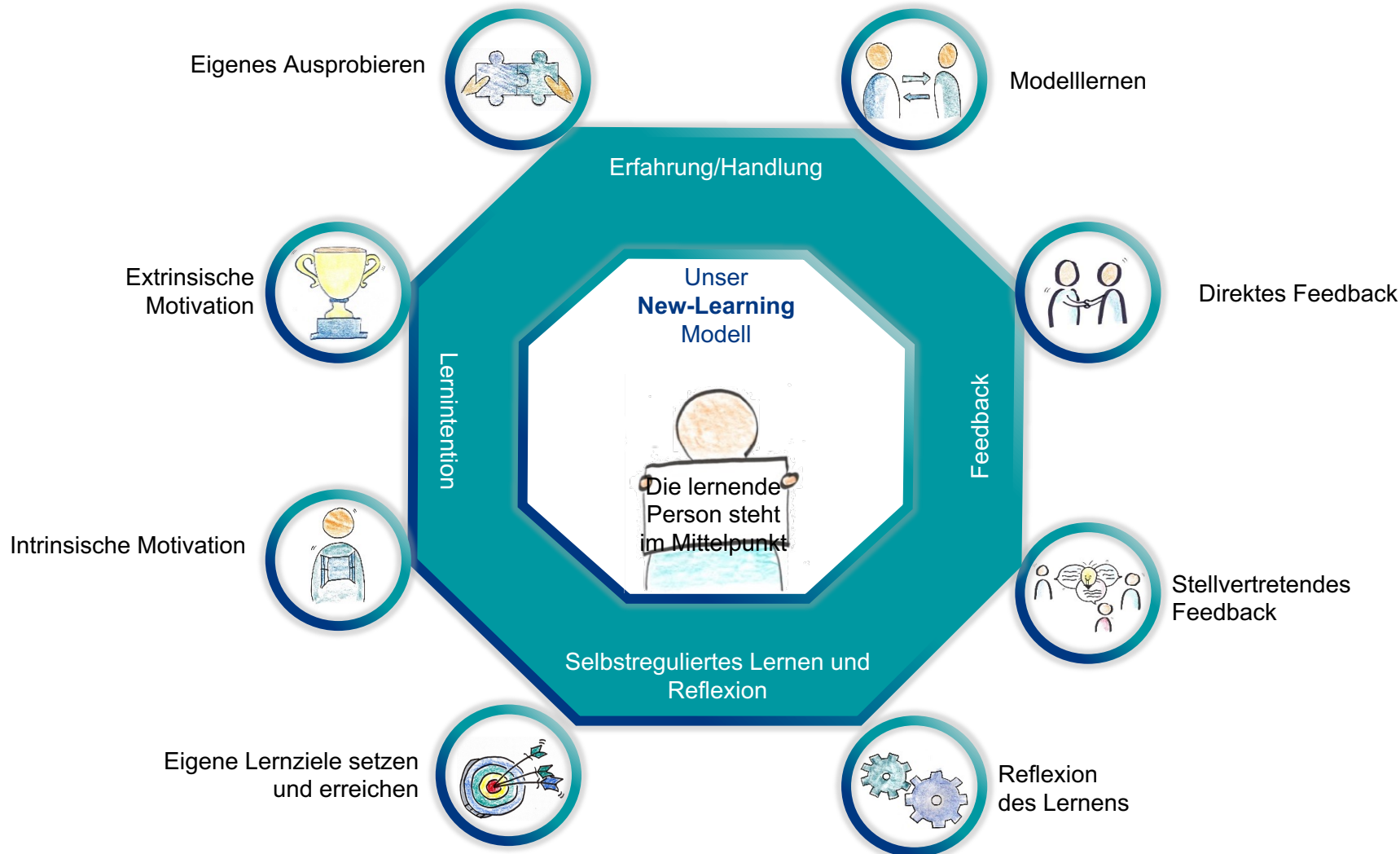
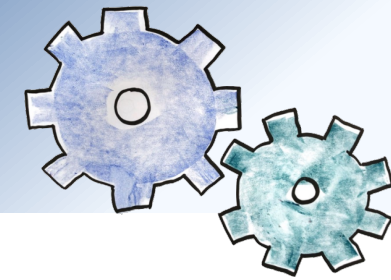
Innovative Weiterentwicklungsprogramme für z. B.

- Junioren-/ Juniorinnenkreis
- Traineeprogramm
- Weiterbildung für Mitarbeitende
- Führungskräftemodule



InWork – Unser New Learning Modell

Ausbildung in Zeiten des digitalen Wandels – Wir haben alle Ebenen des Lernens und der Entwicklung im Blick



Unser New-Learning Modell findet sich im Aufbau und der Durchführung all unserer Trainings wieder.

Für eins dieser Trainings, unser Innovation Education Programm, haben wir sogar den **Hans-Perczynski-Preis in Gold** im Bereich Innovative Ausbildung erhalten.