



## **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](mailto:beate.schmithuisen@kreis-wesel.de)**



STARTERCENTER  NRW.  
NIEDERRHEIN



KREIS WESEL