



**SEMINARUS**  
Mehr Wissen bringt Erfolg.

## azubiJump Modul 2 – Kundenorientierung und Wertevermittlung

Umgang mit Kunden, Kollegen und Betriebsmitteln

### Vorstellung des azubiJump Konzepts

Ziel des azubiJump Konzepts ist es, den Azubis alle Soft-Skills, die sie im Berufsleben brauchen, zu vermitteln: Vorbildliches Verhalten, sicheres Auftreten, den richtigen Umgang mit Kunden und gute Teamarbeit. Die Schulungsinhalte fördern die Persönlichkeitsentwicklung, binden die jungen Menschen an Ihr Unternehmen und wirken Ausbildungsabbrüchen vor.

### Überblick – Inhalte der azubiJump Module 1 - 4

**Modul 1** | Verhaltensgrundsätze –  
Der erste Eindruck zählt!

Empfohlener Zeitpunkt: Erstes Lehrjahr

**Modul 2** | Kundenorientierung, Wertevermittlung –  
Umgang mit Kunden, Kollegen und Betriebsmitteln

Empfohlener Zeitpunkt: Zweites Lehrjahr

**Modul 3** | Verantwortung –  
Arbeit im Team

Empfohlener Zeitpunkt: Drittes Lehrjahr

**Modul 4** | Erfolgreicher Abschluss –  
Reflexion, Ausblick und Prüfungsvorbereitung

Empfohlener Zeitpunkt: ca. 3-6 Monate vor der  
Abschlussprüfung

### Zielgruppe

Auszubildende aus dem gewerblichen und kaufmännischen Bereich.

### Seminareinladung zum azubiJump Modul 2

#### Inhalte

- Kommunikation im Betrieb
- Arbeitsanweisungen im Betrieb
- Umgang mit Problemen
- Umgang mit Betriebsmitteln
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Ergebnisorientiertes Arbeiten
- Denken und Handeln in Lösungen
- Kundenkontakt
- Kundenansprache
- Serviceorientierung



#### Ziele

- Wie gehe ich mit Betriebsmitteln um, wie mit meiner Arbeitszeit? Warum ist ein umsichtiger und gewissenhafter Umgang damit so wichtig?
- Guter Kundenkontakt – schlechter Kundenkontakt: Wie möchten Kunden behandelt werden? Wie wirkt mein Verhalten auf sie? Und was kann ich tun, damit Kunden sich wohlfühlen?
- Mehr als Anweisungen befolgen: Was erwarten Ausbilder von mir? Wie kann ich mich einbringen? Was kann ich zum Erfolg meines Ausbildungsbetriebs beitragen?

# azubiJump Modul 2 – Kundenorientierung und Wertevermittlung

Umgang mit Kunden, Kollegen und Betriebsmitteln

Termin, Ort und Zeit

**Dienstag, den 06. März 2018**

**09.00 Uhr bis 17.00 Uhr**

Im Hotel...



Hotel Krauthof

Beihingerstraße 27

71642 Ludwigsburg

## Kosten pro Modul

Seminargebühr für e-masters Gesellschafter:

EUR 125,00\* pro Person

Seminargebühr für nicht e-masters

Gesellschafter:

EUR 179,00\* pro Person

Die Seminargebühr beinhaltet das Referentenhonorar, Seminarunterlagen, Organisation und Tagungsverpflegung.

**Stornierung: Ab 14 Tage vor dem Seminartermin werden 50% der Seminargebühr fällig, 7 Tage vorher bleibt die volle Seminargebühr bestehen.**

Bei krankheitsbedingtem Ausfall des Referenten oder höherer Gewalt übernimmt e-masters keine Haftung.

\* Alle Preise zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer.

## ZVEH anerkanntes Seminar

Dieses Seminar ist vom ZVEH anerkannt.



## Anmeldung

Fax: +49 511 61599-9988

Mail: moerk@e-masters.de

Online: www.e-masters.de

Teilnehmer 1: Vorname, Nachname

Teilnehmer 2: Vorname, Nachname

Teilnehmer 2: Vorname, Nachname

**Ausbilder im Unternehmen: Vor-, Nachname**

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

Anmeldeschluss

**Dienstag, den 23. Januar 2018**