

## Termine und Orte

Bundesweit finden drei Lehrgänge mit den Lernorten Frankfurt, Hannover und München statt.

Die Veranstaltungen finden in Kongress- bzw. Bildungszentren statt. In der Teilnahmegebühr sind Getränke und ein kleiner Mittagsimbiss enthalten.

### Teil 1: PERSONAL

	Frankfurt	Hannover	München
Modul 1	30.08.2010	13.09.2010	20.09.2010
Modul 2	31.08.+01.09.2010	14.09.+15.09.2010	21.09.+22.09.2010
Modul 3	06.09.+07.09.2010	16.09.+17.09.2010	04.10.+05.10.2010
Modul 4	08.09.+09.09.2010	30.09.+01.10.2010	06.10.+07.10.2010
Modul 5	20.09.+21.09.2010	28.09.+29.09.2010	19.10.+20.10.2010
und	28.09.+05.10.2010	12.10.+13.10.2010	27.10.+28.10.2010

### Teil 2: VERTRIEB / MARKETING

	Frankfurt	Hannover	München
Modul 1	29.09.+30.09.2010	25.10.+26.10.2010	10.11.-12.11.2010
und	12.10.2010	11.11.2010	
Modul 2	25.10.-27.10.2010	02.11.-04.11.2010	23.11.-25.11.2010

## Gebühren

Die Teilnahmegebühr beträgt für:

Teil 1:	2.200,00 € + MwSt. (11 Tagesveranstaltungen)
Teil 2:	1.100,00 € + MwSt. (6 Tagesveranstaltungen)
Gesamt-Paket:	3.300,00 € + MwSt.

Die Gebühr kann auch in 6 Teilbeträgen gezahlt werden.

## Kontakt und Anmeldung

### Ihre Ansprechpartnerinnen



**Annette Messing**

Tel. 0251 98112-10  
Fax 0251 98112-28  
messing@ig-zeitarbeit.de



**Ina Knekties**

Tel. 0251 98112-19  
Fax 0251 98112-28  
knekties@ig-zeitarbeit.de



Interessenverband  
Deutscher Zeitarbeitsunternehmen e.V.

### iGZ-Bundesgeschäftsstelle

Erphostr. 56  
48145 Münster  
Tel. 0251 98112-0  
Fax 0251 98112-29

### iGZ-Hauptstadtbüro Berlin

Schumannstr. 17  
10117 Berlin  
Tel. 030 280459-88  
Fax 030 280459-90



Interessenverband  
Deutscher Zeitarbeitsunternehmen e.V.

## Konzept

„Learning by Doing“ und „Training on the Job“ spielen im Kompetenzerwerb genauso eine Rolle wie theoretische Wissensvermittlung. Deshalb wenden die Teilnehmer/innen in und zwischen den Modulen das neu erlernte Wissen direkt am Arbeitsplatz an. Es entsteht ein Prozess, bei dem die Teilnehmer/innen das Gelernte täglich anwenden, auf den Prüfstand stellen, Defizite feststellen und wissen, wo sie nachbessern müssen. Theoretisches Lernen verbindet sich so optimal mit beruflichen Anwendungskompetenzen. Die Lehrgangsbauusteine werden durch praktische Beispiele angereichert und durch Übungen aufgelockert. Der Lehrgang ist modular aufgebaut und kann daher auch unterbrochen und wieder aufgenommen werden.

## Zielgruppe

Die Zielgruppe dieser Qualifizierung sind Personaldienstleistungskaufleute oder Personen mit kaufmännischer Berufsausbildung bzw. Quereinsteiger. Sie richtet sich an Personen, die bereits über Berufserfahrung verfügen, Personen, die noch keine erwerben konnten und Personen, die nach längerer Pause wieder zurück in ihren Beruf finden wollen. Teilnehmer können sowohl in Arbeit befindliche Personen als auch Arbeitsuchende sein.

## Umfang und Inhalt

Der Lehrgang gliedert sich in die Bereiche PERSONAL und VERTRIEB/MARKETING und umfasst einen Zeitraum von 3 Monaten:

- Theoretischer Teil der Wissensvermittlung (144 Stunden / 17 Tagesveranstaltungen)
- Praktikumsanteil im Zeitarbeitsunternehmen
- Bedarfsgerechte, individuelle Betreuung durch Online-Service

Die beiden Teile können auch einzeln gebucht werden.

## Dozenten

Die Dozenten sind Profis und haben langjährige Erfahrungen in der Zeitarbeitsbranche. Der Dozenten-Pool setzt sich aus Mitarbeitern der iGZ-Bundesgeschäftsstelle und externen Referenten, die auf Erfahrungen in der iGZ-Seminararbeit bauen können, zusammen.

## Teil 1: PERSONAL

- **Modul 1**  
**Der iGZ-Tarifvertrag in der Praxis (1 Tag)**

- **Modul 2**  
**Vom Bewerbungsverfahren bis zur Kündigung – Rechte und Pflichten im Arbeitsverhältnis (2 Tage)**

- **Modul 3**  
**Spezialfragen aus der Zeitarbeit (2 Tage)**

Internationale Aspekte der Zeitarbeit im Überblick  
Reisekosten, steuer- u. sozialversicherungsrechtliche Problemstellungen

- **Modul 4**  
**Betriebswirtschaftliche Grundlagen (2 Tage)**

Kalkulation - BWA lesen und verstehen  
Erstellen einer Vorplanung

- **Modul 5**  
**Gewinnen von Mitarbeiter/innen (4 Tage)**

Möglichkeiten und Wege der Rekrutierung  
Im Kundeneinsatz – von der Auftragsannahme bis zur Kundenreklamation  
Fördermaßnahmen für die Zeitarbeit – spezielle Bewerbersuche  
Mitarbeiterführung und strategische Personalentwicklung



Der iGZ ist für die Entwicklung und Organisation von Weiterbildungsmaßnahmen, insbesondere für Personaldienstleister, zertifiziert.

## Teil 2: VERTRIEB / MARKETING

- **Modul 1**  
**Vertrieb – Wege des modernen Kundenmanagements (3 Tage)**

Telefonakquisition  
Professionelles Kundengespräch  
Rhetorik und Gesprächsführung

- **Modul 2**  
**Marketing und Öffentlichkeitsarbeit (3 Tage)**

Marketing im Zeitarbeitsunternehmen  
Professioneller Messeauftritt  
Wie sieht erfolgreiche Pressearbeit aus und was kann sie leisten?

## Zertifizierung

Der Lehrgang wird zertifiziert nach AZWV und – bei Vorliegen der individuellen Fördervoraussetzungen – durch die Agentur für Arbeit mittels Bildungsgutschein und WeGebAU gefördert. Nähere Auskünfte erhalten Sie bei der Anmeldung.

## Abschluss

Eine Überprüfung des Gelernten findet nach dem 1. Teil (Personal) und 2. Teil (Vertrieb/Marketing) statt und die Teilnehmer erhalten für jeden abgeschlossenen Teil ein Zertifikat. Der Abschlusstest findet in Form eines Fallbeispiels statt, das alle Inhalte der Module durchlaufen soll. Nach erfolgreichem Abschluss beider Teile erhält der Teilnehmer ein Gesamtzertifikat als „Vertriebsdisponent“.