## Offene Seminare

# Ihre Mitarbeiter bezahlen die Fortbildung selber

**Iris Weidl**

**Nach einem für offene Seminare schwierigen Jahr 2009 und einer Verschärfung der Richtlinien für die Telefonakquise, gibt es genug Gründe, 2010 wieder offene Seminare zu planen und zu vermarkten. Weiterbildung ist nach wie vor das Thema in der Regional- und Landespolitik und die Fördermaßnahmen laufen zum Teil noch bis November 2011.**

Bei der aktiven Kundengewinnung ist entscheidend, für welche Zielgruppe das Seminar oder Workshop ist und wer letztendlich darüber entscheidet, ob und wer daran teilnimmt. Richtet sich das Seminar an Einzelpersonen, die ihre Situation im Betrieb oder ihre Kenntnisse in bestimmten bereichen verbessern wollen, findet die Entscheidung meistens bei der Privatperson statt.

Beispiel: Ein Einkäufer möchte sich auf eine bessere Position innerhalb seiner Firma bewerben. Für eine bessere Chance auf die Stelle, will er unabhängig von den Schulungsprogrammen der Firma eine Weiterbildung zum Thema Verhandlungstechnik in Anspruch nehmen. In diesem Fall profitiert sowohl der Teilnehmer als auch die Firma. Der Teilnehmer ist aber in erster Linie eine Privatperson.

Das bedeutet gemäß dem neuen UWG Gesetz, dass die telefonische Akquise, bei dieser Person nicht ohne ausdrückliche Genehmigung erlaubt ist. Nach dem zukünftigen § 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG wird Telefonmarketing gegenüber Verbrauchern nur auf Grundlage einer vorherigen ausdrücklichen Einwilligung zulässig sein. Unabhängig davon müsste man auch wissen, wer überhaupt Interesse an einem Training hat und wen man daher anrufen muss!

### Akquise-Argument: „Wie wäre es, wenn nicht Sie, sondern Ihre Mitarbeiter die Fortbildung bezahlen würden?“

Da im geschäftlichen Bereich die Beschränkungen des Telefonmarketings nicht ganz so scharf sind, könnte der Weg zu den Teilnehmern für offene Seminare auch über Geschäftsadressen im direkten Kontakt und die Personaltentwickler und Personalleiter führen, die ja häufig über die Weiterbildung entscheiden.

Aber: Bei Telefonaten mit den Personalentwicklern hört man häufig, dass zurzeit kein Bedarf an Seminaren ist, beziehungsweise, dass die momentane Kostensituation Investitionen der Firma in Weiterbildung nicht ermöglicht.

Dass viele Mitarbeiter dennoch bereit sind außerhalb der Firma und auf Eigeninitiative hin Weiterbildungen in Anspruch zu nehmen, wissen die wenigsten Personalentwickler.

Es ist also wichtig und hilfreich, die aktuellen Fördermaßnahmen zu kennen, um die Personalentwickler darauf hinzuweisen und sie auch darum zu bitten, die Termine und Seminare auch dann intern zu publizieren, wenn sich die Firmen selbst an den Kosten nicht beteiligen können.

### Die aktuellen Förderungsmaßnahmen zusammen gefasst

Nach einigen Telefonaten mit der Arbeitsagentur, einer Zulassungsstelle und vielen weiteren netten Helfern kann ich nun folgende Informationen zusammenfassen:

**Konjunkturpaket II**

Bildungsträger sind Firmen oder Einrichtungen, die Bildungsmaßnahmen durchführen. Die Unternehmensform spielt dabei keine Rolle, ein Bildungsträger muss nicht zwingend eine AG oder GmbH sein, auch Einpersonenunternehmen können zertifiziert werden.

Trainer als Personen gelten nicht als Bildungsträger und werden nicht AZWV-zertifiziert.

Bildungsmaßnahmen sind Lehrgänge, Schulungen, Weiterbildungsmaßnahmen, die AZWV-zertifiziert werden, unabhängig vom Trainer, Referent oder Dozent, der die Maßnahme hält.

Gefördert werden nur AZWV-zertifizierte Maßnahmen, die von einem zertifizierten Bildungsträger angeboten wird.

Für offene 1 - 2 Tages-Seminare oder Workshops sind diese Zertifizierungen und Förderungen nicht wirklich gedacht. Diese sprechen eher mehrtägige oder so mehrwöchige Lehrgänge an, die von Bildungsinstituten angeboten werden.

Die AZWV, die Feststellungen und Empfehlungen des Anerkennungsbeirats sowie weitere Informationen zum Verfahren sind im Internetauftritt der BA (www.arbeitsagentur.de) eingestellt unter Institutionen >> Träger >> Anerkennung und Zulassung. Von der AZWV werden übrigens keine Vorgaben zur Höhe des Preises für die Durchführung eines Zulassungsverfahrens gemacht; die Preisgestaltung liegt in der Entscheidung der mit dem Zulassungsverfahren betrauten fachkundigen Stelle.

**Bildungsprämie**

Die Bildungsprämie spricht genau die Teilnehmer an, die sich selbst weiter entwickeln wollen und in Eigeninitiative an einer Weiterbildung teilnehmen, häufig ohne Wissen des Arbeitgebers.

Bei der Bildungsprämie ist keine aufwendige AZWV- Zertifizierung notwendig.

Mit der Bildungsprämie, die über den ESF (Europäischer Sozial Fond) finanziert wird, sind individuelle Förderungen bis zu 154,- € möglich. Vorraussetzung ist jedoch, dass sich der Teilnehmer vor dem Besuch der Schulung von einer Beratungsstelle beraten lässt.

Die Beratungsstelle berät die Teilnehmer in allen Fragen der Bildungsprämie: Welche Weiterbildung sie machen möchten, was das Ziel des Kurses oder Lehrgangs sein soll oder ob er schon selbst einen konkreten Anbieter gefunden hat. Die Beratungsstelle prüft, ob die Förderkriterien erfüllt sind, nennt Ihnen mindestens drei Weiterbildungsanbieter und stellt darauf hin einen persönlichen Prämiengutschein aus.

Wenn der Teilnehmer sich im Vorfeld über das Seminarangebot informiert und ein bestimmtes Seminar als geeignet vorschlägt, wird dieses von der Beratungsstelle akzeptiert, sofern der Trainer den Prämiengutschein annimmt und keine begründbaren Zweifel an der Kompetenz des Trainers sowie der Qualität der Maßnahme besteht.

Mit anderen Worten: Ein Ausbildungsnachweis, ein Siegel der Werteorientierung, Referenzen und eine gute Homepage mit Informationen zum Trainer und zum angebotenen Seminar dürften reichen.

Alle Seminare können gefunden werden, sofern Sie irgendwo über einen „Bildungsträger“ oder ein Bildungsportal eingegeben werden. Alle gängigen Anbieter sind zurzeit über das Netzwerk „Deutscher Bildungsserver“ http://www.iwwb.de in einer Suchmaske zusammengefasst

**BildungsScheck NRW**

Dieser wird ebenfalls aus dem ESF-Mitteln finanziert und ermöglicht Erwerbstätigen eine Unterstützung bis zu 500,- Euro innerhalb von 2 Jahren für berufliche Weiterbildung. Anders als bei der Bildungsprämie können auch Unternehmer BildungsSchecks beantragen. Für Unternehmen, die ihren Mitarbeitern Schulungsmaßnahmen ermöglichen wollen, werden bis zu 10 Gutscheine pro Jahr ausgestellt.

### Fazit

Kenntnisse über die Fördermaßnahmen und die Beratung der Zielgruppen von offenen Seminaren sind also in jedem Fall nützlich, um schnell das Argument gegen Kosteneinsparungen und fehlende Mittel zu entkräften.

Die Informationen über die Fördermittel sind allgemein zugänglich, das bedeutet jeder Trainer oder Bildungsträger kann Firmen und Auftraggeber beraten.

**Iris Weidl**, Jg. 1970, kam über einen Ferienjob zur Hotellerie, die sie seither nicht mehr los ließ. Nach vier Jahren Tätigkeit im Revenue Management, ist sie seit 2005 selbstständig in den Bereichen Training und Beratung. Mit der neuen Dienstleistung für Trainer und Hotels möchte Sie für alle beteiligten Parteien eine Win-Win-Situation schaffen.

**Weidl mareve® Management& Training**
**Heuweg 14, 71634 Ludwigsburg**
**Tel. 07141 - 866 29 777**
**Iris.weidl@mareve-management.de**
**www.mareve-management.de**