

Auszubildende gewinnen und auswählen

Ausbildungsanreize

Junge Menschen für die Ausbildung zu finden wird für Betriebe immer schwieriger. Dabei treten die Betriebe in einen immer größeren Wettkampf. Um aus der Masse hervorzutreten, werden einige sehr kreativ und bieten Zusatzleistungen.

Wie?

Zur Unterstützung des Ausbildungsmarketings kann man als Betrieb zu Ausbildungsanreizen greifen. Dies sind Zusatzleistungen für junge Menschen, die eine Ausbildung im Betrieb anfangen. Hier ist der Kreativität kein Ende gesetzt. Von Gutscheinen über Smartphones bis zur Benutzung eines Firmenwagens – es ist einiges möglich.

Solche Anreize können auch im Laufe der Ausbildung genutzt werden, um die Auszubildenden für gute Leistungen zu belohnen. So können beispielsweise Geldprämien für gute Prüfungsleistungen gezahlt werden.

Aufwand?

Je nach Prämie oder Anreiz entstehen entsprechende Kosten. Dabei kann es sich um einmalige oder laufende Kosten handeln.

Vorteile:

Ausbildungsanreize können als Aufhänger des Ausbildungsmarketings dienen, mit dem sich ein Betrieb von der Masse abheben kann. Auch während der Ausbildung können die Zusatzleistungen als Leistungsanreiz für Auszubildende unterstützen.

Herausforderungen:

Ausbildungsanreize, die Auszubildende in den Betrieb locken, sind lediglich ein Zusatz zur Rekrutierungsarbeit der Betriebe. Durch übertriebene Anreize starten Jugendliche unter Umständen mit falschen Erwartungen in eine Ausbildung und ihre berufliche Laufbahn. Wichtiger ist, mit einer qualitativ hochwertigen und innovativen Ausbildung mit guten Arbeitsbedingungen und Perspektiven für sich zu werben. Dies sollte der eigentliche Anreiz sein.