

KLEINER MESSE-KNIGGE FÜR BETRIEBE

1. Vor der Messe ist auf der Messe: Was können Sie bei der Standplanung und Vorbereitung berücksichtigen?

- Keiner weiß besser als Sie, was Ihr Unternehmen macht: Stellt es z.B. Produkte her? Stehen Sie für eine bestimmte Tätigkeit/Tradition? Lassen Sie das in die Standplanung und -präsentation einfließen.
- Je klarer bzw. plakativer Sie sich präsentieren, umso besser. Dann haben die Jugendlichen ein Bild davon, was Sie machen und anbieten.
- Gibt es eine Botschaft, die Sie als Ausbildungsbetrieb / Arbeitgeber/in vermitteln möchten?

2. Wie können Sie Schule (im Vorfeld) ansprechen?

- Haben Sie Partnerschulen oder Kooperationen mit Schulen? Informieren Sie Ihre Schulen, dass Sie sich auf der Messe präsentieren. Vielleicht können Sie sogar feste Termine mit interessierten Schüler/innen für den Tag vereinbaren.
- Im Vorfeld der Messe setzen wir die Ausbildungsbotschafter/innen bzw. Azubis an den Schulen ein. Dort informieren wir die Jugendlichen über die Messe und verschiedene Ausbildungsberufe. Nehmen Sie daran bereits teil?
- Für Schulen ist es wichtig, dass Angebote frühzeitig angekündigt werden und eine feste Ansprechperson im Betrieb bekannt ist. Gerne können Sie auch Lehrkräfte in Ihren Betrieb oder zum Messestand einladen, um über Ihr Angebot zu informieren.

3. Wie können Sie das Interesse der Schüler/innen wecken?

- Schüler/innen möchten selbst ausprobieren. Überlegen Sie, welche berufsspezifischen Aufgaben womöglich auf der Messe praktisch ausprobiert werden können. Dies ist auch geeignet, um mit den Jugendlichen ins Gespräch zu kommen.
- Bringen Sie Ihre eigenen Azubis mit! Für viele Schüler/innen ist die Hemmschwelle niedriger, wenn die Ansprechpersonen im ähnlichen Alter sind.
- Seien Sie aktiv und aufgeschlossen am Stand und sprechen Sie die Jugendlichen offensiv vor dem Stand an. Verschränkte Arme und Grüppchenbildung hinter der Messetheke schrecken Schüler/innen ab.
- Bitte suchen Sie das Gespräch und erläutern Sie persönlich die Fragen der Jugendlichen. Ein bloßer Verweis auf einen ausgelegten Flyer ist wenig hilfreich, da die Jugendlichen an diesem Tag viel Material erhalten.
- Stündliche Aktionen (z.B. Speed-Dating, aktive Aufgaben, Bewerbungsmappencheck) können das Interesse wecken und Verbindlichkeit schaffen.
- Viele Schüler/innen können sich unter der reinen Berufsbezeichnung wenig vorstellen. Was z.B. ist der Unterschied zwischen Industrie-, Zerspanungs- oder Konstruktionsmechanik?
- Machen Sie die Jugendlichen auch auf angrenzende Berufe / Alternativen aufmerksam. Oft ist das Wissen über die verschiedenen Berufe eher eingeschränkt.

4. Welche Aktionen sind am Stand / auf der Messe denkbar?

- Berufsspezifische Aufgaben(-rallye):
 - Welche Aufgaben sind z.B. typisch für Ihre/n Beruf/e?
 - Lassen sich diese am Messetag umsetzen?
- Rätsel, Denkspiele und Gewinne verlosen, z.B. Praktikumsplatz, Beratungsgespräch.
- Ein Produkt herstellen oder ausprobieren lassen (z.B. Buttons).
- Maskottchen einsetzen.
- Aktionen anbieten (z.B. Airbrush-Tattoos, Wurfspiele, Geschicklichkeitsaufgaben).
- Lassen Sie Ihre Azubis mit Werbematerial über die Messe gehen und laden Sie Schüler/innen an Ihren Stand ein.

5. Welche Mittel bzw. Aktionen sind bei uns untersagt?

- Wir dulden keine Durchführung von Gewinnspielen mit Adressgewinnung für Vertriebszwecke!
- Aktionen, in denen Feuer, Gase oder brennbare Flüssigkeiten eingesetzt werden.
- Es dürfen keine Getränke oder Lebensmittel mit Alkohol verteilt werden.

Ihre Veranstaltergemeinschaft der Ausbildungsmesse Hagen



Kreishandwerkerschaft Hagen. Kompetenz- und Dienstleistungszentrum des Handwerks



Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

In Kooperation mit



Bundesagentur für Arbeit

Agentur für Arbeit Hagen