

Kontinuierliche Weiterbildung: Der Schlüssel zum Erfolg auf dem Arbeitsmarkt

Wer in der Berufsleben nicht den Anschluss verlieren will, kommt an Fortbildungen nicht vorbei. Obwohl diese Tatsache nicht neu ist, nimmt in Deutschland nur jeder zweite Erwerbstätige an Weiterbildungen teil. Experten sind sich einig: Das sind viel zu wenige. Denn die Arbeitswelt verändert sich immer intensiver, Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Deutschland sind längst in einer Wissensgesellschaft angekommen.

Oben: Eva Pilot und Eberhard Pilot referieren vor Fachhändlern und Fahrlehrern.

Oben: Collin Scholz (l.), Geschäftsleitung Pilot:Projekt GmbH, und Michael Wendt (r.), Leiter Marketing Vergölst GmbH. Rechts: Seminar im Schulungsraum der Agentur.

Es gibt kaum noch einen Arbeitsplatz, der nicht ständigem Wandel unterliegt. Die Veränderungen sind vielschichtig: ein komfortableres Betriebssystem für den Computer, ein komplexeres Gerät in der Produktion, umfassendere Kommunikationskanäle. Wer diese Entwicklungen verschläft, stellt sich selbst in Abseits. Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben die existenzielle Pflicht, sich permanent weiterzubilden.

Die Motive für die Teilnahme an einem Lehrgang, einem Seminar oder einem Workshop haben sich in den letzten Jahren nicht verändert, weiß Knut Diekmann vom Bereich Weiterbildung des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), Berlin: „Einer möchte etwas für seine Karriere tun, der nächste will mehr Geld verdienen, der Dritte will in seinem Job besser werden, und der Vierte will sich vor Arbeitslosigkeit schützen.“ Und Unternehmer wollen sich am Markt behaupten. In Deutschland sind die Teilnehmerzahlen seit Jahren recht konstant. So hat 2010 fast jeder zweite Berufstätige (42 Prozent) eine Fortbildung gemacht. Das ergab eine repräsentative Umfrage von TNS Infratest Sozialforschung. Für die Studie wurden im Auftrag des Bundesministeriums für Forschung und Bildung 7.035 Personen befragt. Schon im Jahr 2000 lag die Weiterbildungsquote bei 43 Prozent. Im Vergleich zu 2007 (44 Prozent) ist der Wert allerdings um zwei Prozent gesunken – kein Zeichen der offensiven Zukunftssicherung.

Wer in den Bereichen Kommunikation, Marketing und Vertrieb dazulernen möchte, kann sich an die Experten der Pilot:Projekt GmbH wenden. Neben dem umfangreichen Angebot an bewährten Seminaren und Workshops erarbeitet die Agentur darüber hinaus individuelle Schulungen, die an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden – ob bei Pilot:Projekt in Hannover oder direkt beim Kunden.

Seminarangebote

Berufsvorbereitung	Krisen-PR	PR für Verlage
Bewerbungstraining	Journalistisches Schreiben unter Berücksichtigung der PR-Ziele	Schreiben lernen (auch für Senioren, z.B. Biografien)
Change Management - Change Communication	Marketing für ambulante Pflegedienste	Schüler-Nachhilfe
Corporate Publishing	Markt-Kommunikation für kleine und mittlere Unternehmen	Senioren-Kurse: Computer, Handy
Das Ross ist der Boss – Training von Führungskräften mit Pferden	Medientraining TV und Hörfunk	Standort PR / Local Branding
Die Erarbeitung von Strategien für die Unternehmens-Kommunikation	Mobile Marketing für KMU	Strategieberatung
Geschichte und Theorie der Kommunikation und die Veränderungen in der Anwendung	Moderne Methoden der internen Kommunikation	Strategische Medienarbeit
Geschäftspläne entwickeln	Networking und Marketing in Social Communities	Unternehmerisches Denken und Handeln
Going Public - Staying Public	Online-Marketing für KMU	Verkäufer-Seminare
Grundlagen-PR	Perfekt präsentieren	Vertrauen: das Ziel der Markt-Kommunikation
NEU: Humor bedeutet Erfolg	PR für den Vertrieb: Kundenloyalität	NEU: ZukunftsManagement
	Referenzen (Auswahl)	
Bahntrans GmbH	E-Plus Service GmbH & Co. KG	SinnLeffers GmbH
Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV)	Ehrhardt Reifen + Autoservice GmbH & Co. KG	Thyssen AG
Continental AG	Reifen-Günther Hans Günther GmbH & Co. KG	Vergölst GmbH

Auf der Höhe der Zeit zu bleiben, ist eine der wesentlichen Herausforderungen an den Berufstätigen von morgen. Denn die Bedingungen am Arbeitsplatz wandeln sich immer schneller.



Viktor Hase
Agenturberater.