

9 Tipps für die konkrete Auswahl eines Schulungs- und Weiterbildungsanbieters im Bereich Global Mobility

1. **Bedarfsanalyse und Individualität:** Stellen Sie sicher, dass der Anbieter eine gründliche Bedarfsanalyse durchführt und die Schulungsinhalte auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens abgestimmt sind. Ein individuelles Angebot zeigt, dass der Anbieter Ihre Bedürfnisse ernst nimmt und maßgeschneiderte Lösungen anbietet.
2. **Qualifikation und Passung:** Überprüfen Sie die Qualifikationen der Lehrkräfte und Trainer. Neben Fachwissen sollten sie auch über ausgeprägte methodische Fähigkeiten verfügen. Wichtig ist auch, dass der Trainer zur Unternehmenskultur passt und ein gutes Verständnis für Ihre Organisation mitbringt.
3. **Verantwortlichkeit und Messbarkeit:** Bestimmen Sie einen verantwortlichen Mitarbeiter, der den Weiterbildungsprozess innerhalb der HR-Abteilung koordiniert und überwacht. Klare Verantwortlichkeiten verhindern Verwässerung durch Gremien. Messen Sie den Erfolg nicht nur an der Zufriedenheit der Teilnehmer, sondern auch an messbaren Kennzahlen wie erfolgreichen Visaanträgen oder Durchlaufzeiten.
4. **Führungskräfte als Unterstützung:** Sorgen Sie dafür, dass Führungskräfte als Coaches fungieren können, um die Mitarbeiter auch nach dem Training weiter zu unterstützen und die Umsetzung der gelernten Inhalte zu fördern.
5. **Praxisnahe Umsetzung:** Die Schulung sollte praxisorientiert sein und den Teilnehmern ermöglichen, das Gelernte sofort anzuwenden. Praktische Übungen und Workshops sind hier besonders effektiv.
6. **Regelmäßige Auffrischung:** Planen Sie regelmäßige Auffrischungsschulungen ein, um das Wissen aufzufrischen und zu vertiefen. Dies kann durch weitere Workshops oder Kurzschulungen geschehen.
7. **Kosten und Effizienz:** Überprüfen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis und stellen Sie sicher, dass die erwarteten Effizienzsteigerungen die Investition rechtfertigen. Transparente Kosten und Zahlungsmodalitäten sind dabei wichtig.
8. **Vertragsbedingungen:** Achten Sie darauf, dass alle Kosten und Zahlungsmodalitäten klar im Vertrag festgehalten sind. Prüfen Sie auch die Rücktritts- und Kündigungsmöglichkeiten.

9. Zusatzangebote und Services: Fragen Sie nach zusätzlichen Seminarangeboten oder praktischen Unterstützungsleistungen, die der Anbieter anbieten kann. Dies könnte zusätzlichen Mehrwert bieten und die Implementierung erleichtern.

Stand: Frühjahr 2024. Irrtum und Änderungen vorbehalten. Anders Consulting erbringt keine Rechtsdienstleistungen.