

Eine interessante Verbindung

Seminare der Auslandshandelskammer und Duale Ausbildung

Heutzutage spielt Weiterbildung eine wesentliche Rolle im Berufsleben, deshalb gibt es viele Unternehmen, die in diesem Bereich stark investieren. Die Deutsch-Argentinische Industrie- und Handelskammer bietet aus diesem Grund zahlreiche Seminare für Firmenmitarbeiter an, aber auch die Auszubildenden vom Berufsbildungszentrum (BBZ) in Buenos Aires haben die Möglichkeit, an diesen Seminaren teilzunehmen. Industriekaufmann, Kaufmann im Groß- und Außenhandel sowie Kaufmann für Bürokommunikation sind die drei Ausbildungsberufe, die am Berufsbildungszentrum im Rahmen des Dualen Systems angeboten werden.

Es stellt sich die Frage, welche Beziehung zwischen den angebotenen Seminaren der Auslandshandelskammer und den theoretischen und praktischen Inhalten der Ausbildung am BBZ besteht: Kreatives Denken, wettbewerbsfähiges Verhandeln, Motivationsmethoden, Inkasstechniken, Lieferantenbeziehungen, Workshop für interne Kommunikation, Workshop für Erfolg in Arbeitsversammlungen sind nur einige Beispiele der Seminarthemen. Es ist leicht erkennbar, dass diese Seminare stark mit der kaufmännischen Ausbildung verbunden sind, in der z.B. Kenntnisse im Personalwesen, Marketing sowie finanz- so-



Sebastián Martorelli mit den Seminarleiterinnen Analía Alcón und Gisela Galimi.

wie bürobezogene Inhalte vermittelt werden. Nicht nur theoretische Kenntnisse, sondern auch praxisorientierte Erfahrungen stehen in den Seminaren im Vordergrund. Sie dauern meistens einen Tag und finden in der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer statt.

Da meistens mehrere Auszubildende Interesse an den einzelnen Seminaren haben, findet jeweils ein Auswahlprozess statt, bei dem besonders motivierte und leistungsstarke Auszubildende ausgewählt werden.

“Im Seminar habe ich an unterschiedlichen Aktivitäten, die mit interner Kommunikation zu tun haben, teilgenommen: Informationen für die Unternehmenswebseite verfassen, sowie Newsletter, interne Mitteilungen, Prospekte für Kunden erstellen. Alle Leistungen wurden bewertet und den Teilnehmern wurde direkt ein Feedback gegeben, in dem die Stärken und Schwächen unserer Texte ermittelt wurden”, sagte Sebastián Martorelli, Auszubildender zum Industriekaufmann bei Bayer Argentina S.A., der ein Seminar zur Verbesserung der

Kommunikation im Unternehmen besucht hat.
Francisco Moyano Larrazábal, Auszubildender zum Industriekaufmann bei Boehringer Ingelheim