

Tips og tricks:

Store virksomheder (plus og minus...har ofte plads)

Små virksomheder (mand/kone – egne erfaringer fra ungdom)

Det rummelige arbejdsmarked (nettet)

Socialt medansvar (taler ind til)

Kontakt med henblik på at komme ud og få foden indenfor for at fortælle om EGU (skjult dagsorden).

Kan snakke med, da vi har tjekket firmaets hjemmeside inden besøg.

Vi får selv øje på funktioner, når vi er på besøg.

Kender eleverne og kan matche.

Overvej hvornår på dagen, du tager kontakt.

Virksomheder, hvor vi selv er kunde.

Tager konkret indhold og kompetencer med ud, så arbejdsgiveren kan forestille sig eleven i sin virksomhed.

Lokalaviser m.m. søger ungarbejder og/eller flexjobber

Jobmesser

Artikler i fagblade om EGU

Forældre får artikler i avisen om deres solstrålehistorie.

Praktikpladskonsulenterne på erhvervsskolerne (besøg, personligt kendskab, EGU som mulighed for deres frafaldstruede elever)

Jobkonsulenter i kommunerne samt UU'erne

Erhvervskonsulenter og eller Erhvervsråd (fyraftensmøde og/eller Nyhedsbrev)

Eget brevpapir samt vigtigt, hvordan vi præsenterer os i telefonen:

(F.eks. EGUcenter – xxxxx).

Praktik inden start på uddannelsen gennem kommune, jobcenter, produktionsskole el. lign.....min. 1 mdr.

Ca. 14 dages forlagt undervisning fra erhvervsskolen efter teoriforløb

Hvis der ikke er en arbejdsgiver inden uddannelsesstart, startes altid med et skoleophold, så vi har noget at "sælge på".

Vi er meget ærlige, følger meget op, tror på produktet og *giver ikke op.*

Lad være, hvis du har en dårlig dag.....de kan mærke det !

Slutter altid et uddannelsesforløb med en praktik, da eleven så oftest bliver hængene.