

# Mitglieder finden, Zukunft sichern

Marketingstrategien für die  
Nachwuchsgewinnung im Betriebsrat

EMPOWERING WORKS  
COUNCILS

Designed & delivered by GS Consult GmbH



## Mitglieder finden, Zukunft stärken

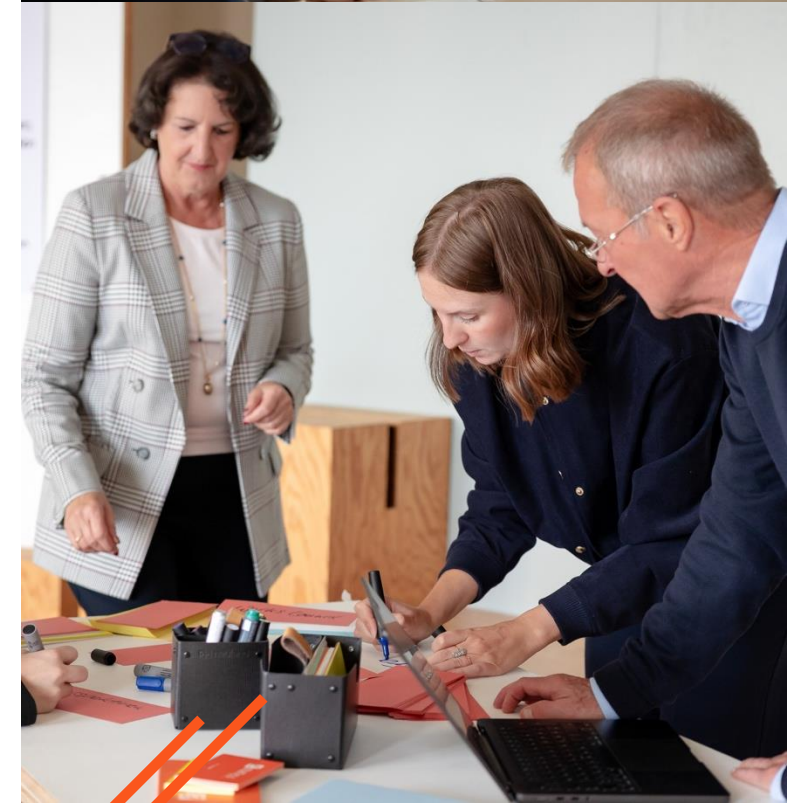
Unser Marketingtraining bietet eine praxisnahe Plattform für Betriebsräte, die neue Mitglieder gewinnen und ihr Gremium für die Zukunft stärken möchten. Gemeinsam entwickeln wir eine authentische Marketingstrategie, die genau zu eurem Betriebsrat passt.

In drei Modulen erarbeitet ihr Schritt für Schritt:

- **Eure Identität als Betriebsrat** – Was macht euch aus, wofür steht ihr und wie könnt ihr das nach außen sichtbar machen?
- **Die passende Zielgruppenansprache** – Wen wollt ihr erreichen und wie könnt ihr gezielt Vorurteile abbauen und Vertrauen schaffen?
- **Konkrete Marketingmaßnahmen** – Von Flyern bis Social Media: Ihr entwickelt erste Materialien und lernt Tools kennen, mit denen ihr direkt loslegen könnt.

Workshops, interaktive Übungen und der Austausch mit anderen Betriebsräten geben euch Inspiration und konkrete Lösungen für euren Alltag an die Hand. Am Ende habt ihr nicht nur Klarheit über eure Zielgruppe und Ansprache, sondern auch erste Materialien und eine Strategie, die ihr direkt einsetzen könnt – für einen Betriebsrat, der gehört wird und Zukunft gestaltet.

Das Training entspricht den Kriterien des § 37 (6) BetrVG. Für eine Kostenübernahme durch den Arbeitgeber ist ein Beschluss des Betriebsrats erforderlich. (Für JAV nach § 65 (1) BetrVG in Verbindung mit der Bestätigung durch den BR)





## Modul 2: Zielgruppenanalyse – Wen wollen wir erreichen?

- Definition und Analyse der Zielgruppen, die ihr ansprechen möchten
- Entwicklung von Zielgruppen-Personas zur besseren Ansprache
- Strategien zur Überwindung von Vorurteilen und Kommunikationshürden

### MODUL 1

### MODUL 2

### MODUL 3



## Modul 1: Wer sind wir als Betriebsrat?

- Schärfung der eigenen Identität und Positionierung als Betriebsrat
- Entwicklung einer authentischen "Betriebsratsmarke" mit klaren Werten und Zielen
- Erstellung eines Mission Statements als Grundlage für die Kommunikation



## Modul 3: Maßnahmen und Tools – Marketing gezielt einsetzen

- Planung konkreter Marketingmaßnahmen (Flyer, Social Media, Events)
- Einführung in einfache und praktische Marketingtools wie Canva
- Entwicklung einer Mini-Kampagne inkl. Erfolgsmessung



## Teilnahme

Für die Teilnahme am Training berechnen wir

bei drei bis sechs Teilnehmenden pro Modul **600€** zzgl. MwSt.

bei sieben bis zwölf Teilnehmenden **900€** zzgl. MwSt.

Das Seminar umfasst drei virtuelle Module à je drei Stunden. Für eine interaktive Zusammenarbeit wird das virtuelle Whiteboard Miro genutzt. Das Miro-Board steht euch auch nach dem Seminar zur weiteren Nutzung zur Verfügung.

Beispielhafte Durchführung des Trainings:

Di., 09:00 – 12:00 Uhr – Modul 1

Di., 13:00 – 16:00 Uhr – Modul 2

Mi., 09:00 – 12:00 Uhr – Modul 3

## Weiterführende Begleitung

Solltet ihr den Wunsch haben, auch über das Training hinaus im Rahmen eurer Nachwuchsgewinnung und Marketingkampagne begleitet zu werden, steht euch das Team der GS Consult gern zur Verfügung und erstellt euch ein maßgeschneidertes Angebot, welches eure Wünsche und Bedürfnisse berücksichtigt.



**Neele Kämpfert**

Trainerin  
kaempfert@gsconsult.de

+49 152 215 111 68



**Ronja Hildebrand**


Managerin für  
Unternehmensentwicklung  
hildebrand@gsconsult.de

+49 155 605 190 74

Ansprechpartnerin für  
Anmeldung und Teilnahme/  
Trainerin



GS Consult GmbH  
Stau 123  
26122 Oldenburg

 0441 219 805 90  
 [www.gsconsult.de](http://www.gsconsult.de)

 Wir leben Entwicklung.