

CHECKLISTE 5

ZUM BAUSTEIN NR. 6 (S. 20-21)

KONTAKTANBAHNUNG

Anlässe und Strategien	Beispiele
Tag der offenen Tür des Unternehmens wahrnehmen	<i>Ein Teamkollege bekommt den Auftrag relevante Termine in der Region zu sammeln, Teilnahmen werden im Team verteilt</i>
Potentielle Partner gezielt ansprechen (Akquise über das Telefon oder im persönlichen Kontakt)	
Sich selbst bekannt machen: Zu Veranstaltungen einladen	<i>Einladung der Geschäftsführung aller identifizierten Betriebe zum jährlichen „Internationalen Fest“ und Verabredung eines Treffpunkts für eine Führung</i>
Als Dialogpartner einladen	<i>Einladung zu einem Podiumsgespräch, um über die Praktika zu berichten</i>
Messen und Marktplätze besuchen	<i>Regionale Nachhaltigkeitsmesse und Ausbildungsmesse der IHK</i>
Unternehmerpreis ausloben	<i>Die übergeordnete Geschäftsstelle lobt einmal jährlich einen Preis für soziales Engagement von Unternehmen aus</i>