

Promotion de la relève

# La nouvelle génération est prête

La jeunesse est notre avenir. Quels sont les moyens dont nous disposons pour les attirer dans nos métiers? Voici quelques conseils et outils.

Dans certaines régions, il est déjà relativement difficile d'intéresser les jeunes à nos métiers, la concurrence étant rude. Il n'est pas non plus facile d'attirer les bons élèves. Nous sommes toutefois convaincus que nos métiers sont passionnants et épanouissants, non seulement pour l'apprentissage, mais aussi pour toute la vie professionnelle. Grâce à quelques moyens éprouvés, nous avons de bonnes cartes en main dans ce jeu que nous prenons au sérieux.

**Exploiter les opportunités de promotion**  
Agrotec Suisse met à la disposition de ses membres des supports publicitaires tels que des brochures détaillées comportant des descriptions professionnelles, des dépliants, des autocollants, des stylos à bille, des t-shirts, des sacs à bandoulière et des classeurs. Des drapeaux, des roll-ups et des bâches prévues pour des expositions ou des foires commerciales permettent d'améliorer la visibilité.



Les supports publicitaires peuvent être commandés dans la zone de téléchargement du site Internet.

**Stand de salon sur mesure**

Pour les salons professionnels et commerciaux ou d'autres manifestations régionales similaires, AM Suisse fournit un stand assorti de tables de présentation, de caissons et de vitrines, ainsi que des écrans. Le stand se compose des éléments structurels et de nombreux éléments imprimés qui présentent des informations sur les différents métiers et sur la formation initiale et continue. Les éléments muraux sont mis à jour en permanence. Les informations sont préparées spécifiquement pour les métiers de mécanicien en machines agricoles, en machines de chantier ou d'appareils à moteur.



**Voici ce qui anime la génération Z**

Tout le monde sait que la génération née après 2000 a grandi sur des valeurs légèrement différentes dont nous pouvons tirer parti. La jeune génération tient beaucoup à l'authenticité. Ses membres ont peut-être moins besoin d'une brochure brillante que d'une déclaration crédible d'un jeune collaborateur ou d'une jeune collaboratrice qui peut même prendre la forme d'une courte vidéo qu'ils peuvent télécharger et partager. Les jeunes membres de l'équipe peuvent participer à la production des vidéos et diffuser la fierté d'exercer leur métier et leur attachement à leur entreprise formatrice auprès d'autres jeunes.

**Traitement des candidatures**

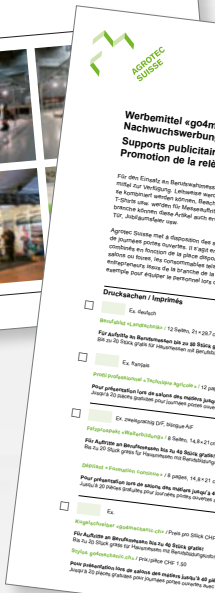
Aujourd'hui, il est aussi possible de postuler de manière non conventionnelle, par exemple en ligne. Les jeunes de la génération Z y sont connectés à tout moment grâce à leurs smartphones. La communication est très rapide. Nous pouvons en profiter et devons réagir immédiatement à une candidature, par exemple en confirmant brièvement une demande et en proposant un entretien personnel sur WhatsApp. Les jeunes ne savent peut-être pas comment passer un entretien téléphonique professionnel ou rédiger une candidature sans erreurs, mais ils se fient à nos déclarations personnelles et à nos promesses.

**Dossier de stage de préapprentissage**

Si nous recrutons un élève en vue d'un stage de préapprentissage, nous pouvons lui montrer non seulement les aspects passionnants du métier, mais aussi la manière dont une entreprise

formatrice traite ses apprentis. Le dossier de stage de préapprentissage comprend les principales bases légales et de nombreux documents permettant de réaliser des tests de performance. Le classeur de sélection orné d'une photo du jeune en stage de préapprentissage contient toutes les informations personnelles pertinentes, les réponses à l'entretien de présentation et le journal du candidat, dans lequel le jeune consigne ses impressions. Les exercices permettent de se faire une idée de ses compétences théoriques et pratiques. Le document renseigne les jeunes et les entreprises et constitue une bonne base en cas de candidature.

Le dossier de stage de préapprentissage peut être commandé à l'aide du talon figurant au centre du cahier. ■



Nachwuchswerbung

# Die neue Generation ist bereit

**Die Jugend ist unsere Zukunft. Welche Mittel stehen uns bereit, sie für unsere Berufe zu gewinnen? Hier folgen ein paar Tipps und Hilfsmittel.**

In einigen Regionen ist es schon schwierig genug, Jugendliche für unsere Berufe zu interessieren – die Konkurrenz ist stark. Ebenfalls schwierig ist es, die schulisch Guten zu gewinnen. Dennoch sind wir überzeugt, dass unsere Berufe nicht nur für die Lehre, sondern auch für ein ganzes Berufsleben spannend sind und Erfüllung bringen. Dank einigen erprobten Mitteln haben wir gute Karten in diesem ernstgemeinten Spiel.

**Werbemöglichkeiten nutzen**

Agrotec Suisse stellt einen Strauss von Werbemitteln zur Verfügung. Dazu gehören ausführliche Broschüren mit Berufsbeschreibungen, Faltprospekte, Kleber, Kugelschreiber wie auch T-Shirts, Umhängetaschen und Schreibmappen. Für die erhöhte Sichtbarkeit stehen Flags und Roll-ups sowie Blachen für Hausausstellungen oder Gewerbemessen zur Verfügung.



Die Werbemittel können im Downloadbereich der Webseite bestellt werden.

**Messestand nach Mass**

Für Berufs- und Gewerbemessen oder ähnliche regionale Veranstaltungen stellt AM Suisse einen Messestand mit Präsentationstischen, Korpusen und Vitrinen, sowie mit Bildschirmen zur Verfügung. Der Stand besteht – nebst den Bauelementen – aus zahlreichen bedruckten Elementen, die Informationen zu den verschiedenen Berufen und zur Aus- und Weiterbildung zeigen. Die Wandelemente werden laufend aktu-

alisiert. Die Informationen sind spezifisch für die Berufe Landmaschinen-, Baumaschinen-, oder Motorgerätemechaniker gestaltet.



Der Messestand kann bei der Geschäftsstelle Agrotec Suisse bzw. Farriertec Suisse bestellt werden.

**So tickt die Generation Z**

Es ist eine Tatsache: Die Generation, die nach 2000 geboren ist, ist mit etwas anderen Werten aufgewachsen. Wir können davon profitieren. Authentizität ist ein wichtiger Wert der jungen Generation. Sie brauchen vielleicht weniger eine Hochglanzbroschüre, sondern zum Beispiel die glaubwürdige Aussage eines jungen Mitarbeiters, einer Mitarbeiterin. Das kann sogar in Form eines kurzen Videos sein, das sie nicht nur herunterladen, sondern auch teilen können. Für die Videoproduktion können wir unsere jungen Teammitglieder gewinnen – sie können dabei ihren Berufsstolz und ihre Bindung zum Ausbildungsbetrieb auf Augenhöhe weitergeben.

**Umgang mit Bewerbungen**

Eine Bewerbung kann heute auch unkonventionelle erfolgen, zum Beispiel online. Die Generation Z ist non-stop über ihre Smartphones vernetzt. Kommunikation geht sehr schnell. Das können wir uns zunutze machen – auf eine Bewerbung müssen wir unmittelbar reagieren, zum Beispiel mit der kurzen Bestätigung auf eine Anfrage und einem Terminvorschlag für eine persönliche Besprechung via WhatsApp. Junge wissen vielleicht

nicht, wie man ein professionelles Telefongespräch führt oder eine fehlerfreie Bewerbung schreibt, dafür verlassen sie sich auf unsere persönlichen Ansagen und Versprechen.

**Schnupperlehrordner**

Haben wir einen Schüler, eine Schülerin für eine Schnupperlehre gewonnen, bietet sich die Gelegenheit, nicht nur die spannenden Seiten des Berufs zu zeigen, sondern auch die Art und Weise, wie ein Ausbildungsbetrieb mit seinen Lernenden umgeht. Der Schnupperlehrordner enthält einerseits die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen und andererseits umfangreiche Unterlagen für die Durchführung von Leistungstests. Die Selektionsmappe mit Foto des Schnupperlernenden enthält alle relevanten Personalien, die Antworten aus dem Vorstellungsgespräch und das Tagebuch des Kandidaten. Im Schnupperlehrtagebuch gibt der Jugendliche seine Eindrücke wieder. Die Aufgaben geben Aufschluss über die theoretischen und praktischen Fähigkeiten. Das Dokument gibt den Jugendlichen wie den Betrieben Einblick und Auskunft und ist eine gute Basis für den Fall, dass es zu einer Bewerbung kommt.

Der Schnupperlehrordner kann mit dem Talon in der Heftmitte bestellt werden. ■

