



# Ein Unternehmen und eine Schule finden

Die Akquise in einem grenzüberschreitenden Schul-Unternehmensprojekt besteht darin, Unternehmen und Bildungseinrichtungen zu suchen und zu kontaktieren, die an einer Zusammenarbeit interessiert sein könnten, um den Schülern Einblicke in verschiedene Tätigkeitsbereiche und Berufe zu ermöglichen sowie ihre interkulturellen Kompetenzen zu entwickeln.

## Définition

du projet et  
Lancement des actions

## Prospection

Trouver des partenaires  
pour le projet

## Organisation

des rencontres

## Restitution

Finalisation, mise en  
valeur et bilan

# UNTERNEHMENSAKQUISE

Die Akquise umfasst alle Maßnahmen, die ergriffen werden, um Unternehmen und potenzielle Partner zu identifizieren und zu kontaktieren. Im Kontext Schule–Unternehmen bedeutet dies:

- Identifikation geeigneter Unternehmen entsprECHEnd den Bedürfnissen der Schule, des Lehrerteams und der Schüler
- Einsicht in die Liste der Unternehmen, die bereits am ORIENTEE-Projekt teilgenommen haben (Link zu den Ressourcen)
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Vorstellung des Projekts
- Vereinbarung eines Termins, um:
  - das Projekt ausführlich vorzustellen
  - die Erwartungen des Unternehmens zu besprechen
  - konkrete Modalitäten der Zusammenarbeit festzulegen
  - Fragen zu beantworten und mögliche Bedenken zu beseitigen
  - die Partnerschaft zu bestätigen
- Das Unternehmen schrittweise dazu bringen, ein oder mehrere konkrete Themen vorzuschlagen, auf deren Basis die Klassen arbeiten können

## WIE GEHT MAN BEI DER UNTERNEHMENSAKQUISE VOR?

### 1 PROJEKT DEFINIEREN

Erstellen Sie ein Projektblatt mit folgenden Angaben:

- Ziel des Projekts
- Zielgruppe
- Dauer
- Ihre Erwartungen
- Vorteile für das Unternehmen (z. B. Sichtbarkeit, Imageaufwertung usw.)

### 2 Zielunternehmen identifizieren

- Recherchieren Sie lokale Unternehmen, vorzugsweise in der Nähe Ihrer Schuleinrichtung
- Wählen Sie ein Unternehmen aus, das zu Ihren Zielen passt und Einblicke in einen Tätigkeitsbereich und seine Berufe ermöglicht

### 3 Unterlagen vorbereiten

- Erstellen Sie eine klare Projektbeschreibung
- Verfassen Sie eine allgemeine Akquise-E-Mail
- Bereiten Sie ein Telefonskript vor
- Planen Sie für ein mögliches Treffen eine Präsentation (z. B. PowerPoint)

### 4 Unternehmen kontaktieren

- Per E-Mail mit einer einfachen Struktur: kurze Vorstellung (Name, Einrichtung ...), Projektbeschreibung, Grund der Kontaktaufnahme, Terminvorschlag

### 5 Nachverfolgung sicherstellen

- Nehmen Sie persönlich Kontakt mit dem Unternehmen auf, wenn nach 5 Tagen keine Antwort erfolgt
- Dokumentieren Sie die Rückmeldungen in einer Übersichtstabelle

### 6 Erstes Treffen organisieren und planen

- Bereiten Sie das Gespräch mit dem Unternehmen vor
- Während des Austauschs: klar und präzise sein und die Vorteile für das Unternehmen hervorheben

## Définition

du projet et  
Lancement des actions

## Prospection

Trouver des partenaires  
pour le projet

## Organisation

des rencontres

## Restitution

Finalisation, mise en  
valeur et bilan

# AKQUISE VON PARTNEREINRICHTUNGEN

*Eine Partnerschaft mit einer Bildungseinrichtung im grenzüberschreitenden Kontext ermöglicht es, neue Chancen zu erschließen, indem der Zugang zu neuen Netzwerken erweitert wird. Sie fördert den Austausch von Kompetenzen und bewährten Praktiken und stärkt gleichzeitig die interkulturelle Dimension.*

### **Im Kontext Schule–Unternehmen umfasst die Akquise von Bildungseinrichtungen:**

- Identifikation von Einrichtungen, die einen Bezug zum Projekt haben
- Berücksichtigung von Kriterien wie Standort, ähnliche frühere Projekte und besondere Merkmale
- Überprüfung, ob Ihre Einrichtung bereits über eine Partnerschule in Frankreich, Deutschland oder der Schweiz verfügt
- Einsicht in die Liste der Einrichtungen, die am ORIENTEE-Projekt teilgenommen haben ([Link zu den Ressourcen](#))
- Erstellung einer Liste zur Organisation der Akquise: Sammlung von Kontaktdaten

## WIE GEHT MAN BEI DER AKQUISE VON PARTNEREINRICHTUNGEN VOR ?

### **Vorbereitung des Akquise-Tools:**

- kurzes Projektblatt (Ziele, Nutzen für die Einrichtung, Teilnahmebedingungen ...)
- Kontaktaufnahme per E-Mail
- Telefonskript

### **Kontaktaufnahme mit den Einrichtungen:**

- Per E-Mail (wie bei der Unternehmensakquise)
- Per Telefon
- Nachverfolgung und Erinnerungen (wie bei den Unternehmen)
- Eventuelle Vorbereitung eines Treffens zur endgültigen Formalisierung der Partnerschaft

### **Organisation und Planung eines ersten Austauschs mit dem Unternehmen:**

- Vorbereitung des Termins
- Klare Vorstellung des Projekts und seiner Ziele
- Hervorhebung der Vorteile für die Einrichtung und die Schüler
- Austausch über die praktischen Modalitäten