

## *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.**