

Mit Active Sourcing zum Recruitingenerfolg

Die Neuausrichtung Ihrer Strategie zur Personalgewinnung

DIE THEMEN

- Rechtliche Grundlagen und Besonderheiten des Datenschutzes im aktiven Recruitingprozess
- Personalsuche kreativ, kostengünstig und effektiv
- Ansprachen in Profildatenbanken treffsicher formulieren
- Das erste Telefonat richtig vorbereiten und führen
- Erfahrungswerte aus der Praxis - So punkten Sie bei Kandidaten

Wecken Sie Interesse
in nur 90 Sekunden -
Wichtige Tipps zur direkten
Kandidatenansprache

IHRE REFERENTEN



Ludger Tuchlinski

Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Arbeitsrecht, AULINGER
Rechtsanwälte | Notare, Bochum



Michael Witzel

Leiter Human Resources,
gicom GmbH, Overath

Mit Active Sourcing zum Recruitingserfolg

Ziel des Seminars

Starker Wettbewerb führt dazu, dass die Zahl der Bewerbungen auf klassischen "passiven" Wegen wie Stellenanzeigen stetig abnimmt.

Ändern Sie Ihre Strategie und werden Sie selbst aktiv! Wie, erfahren Sie mit Antworten auf folgende u. weitere zentrale Fragen:

- Wie ist der rechtliche Rahmen bei aktiver Ansprache - u. a. in Bezug auf die DSGVO und aktuelle Rechtsprechung?
- Welche Voraussetzungen müssen vom Unternehmen erfüllt sein, um im Active Sourcing erfolgreich zu sein?
- Wie und wo finde ich passende Bewerber, wie bereite ich mich gezielt auf den Erstkontakt vor und wie führe ich das Gespräch?

Durch den Seminarbesuch sind Sie in der Lage, Active Sourcing rechtssicher als Recruitinginstrument einzusetzen. In Übungen und Workshops erhalten Sie praxiserprobte Anregungen, die Sie unmittelbar in Ihre Personalsuche übertragen können.

Teilnehmerkreis

Sie sind für das Recruiting in Ihrem Unternehmen verantwortlich und stellen fest, dass Ihre Bewerberzahlen rückläufig sind, Stellenanzeigen nicht mehr die erhoffte Wirkung zeigen u. offene Stellen immer länger unbesetzt bleiben? Dann ist dies das richtige Seminar für Sie! Speziell für:

- Recruiter
- Personalleiter/-referenten
- HR-Manager
- Verantwortliche im Personalmarketing

Ihre Referenten

Ludger Tuchlinski

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, AULINGER Rechtsanwältin | Notare, Bochum

Michael Witzel

Leiter Human Resources, gicom GmbH, Overath

Ihr Nutzen

- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen zur direkten Kandidatenansprache
- Sie erfahren, wo und wie Sie auf passende Bewerber treffen
- Sie können Erstgespräche zielgerichtet vorbereiten und führen
- Sie wissen, womit Sie Ihren Gesprächspartner in kurzer Zeit für sich gewinnen
- Sie optimieren die Personalgewinnung und besetzen offene Stellen schneller

Teilnehmerstimmen

"Jetzt fühle ich mich gewappnet gleich morgen mit dem Active Sourcing zu starten"

Mareike Rau, Compart AG

"Sehr praxisnah mit vielen individuellen Tipps für die Umsetzung"

Jana Janduda, Vivawest Wohnen GmbH

Ihr Programm im Überblick

Rechtssicher, zielgerichtet und kreativ

Tag 1: Neuausrichtung der Recruitingstrategie

Rechtliche Rahmenbedingungen der direkten Ansprache

- Rechtsgrundlagen DSGVO und BDSG
- "Berufsorientierte" vs. "freizeitorientierte" Netzwerke
- Wettbewerbsrechtliche Aspekte des Active Sourcing
- Haftungsrisiken für Arbeitgeber

Welche Voraussetzungen sind von Unternehmen vor der erfolgreichen aktiven Personalgewinnung zu erfüllen?

- Personalisierung der gesuchten Kandidaten
- Identifikation der eigenen Stärken und Schwächen aus Kandidatensicht
- Definition und Aufbau der Arbeitgebermarke ("Employer Brand")
- Optimierung des Außenauftritts ("Employer Branding")

Die kreative, kostengünstige und effektive Personalsuche

- Wie funktionieren Profildatenbanken? (Xing, LinkedIn, usw.)
- Optimierung des eigenen Profils
- Wie suche ich nach geeigneten Kandidaten?
- Welche ungewöhnlichen Ansätze gibt es?

Tag 2: Gestalten Sie die aktive Umsetzung

Schritt 1: Ansprachen in Profildatenbanken treffsicher formulieren

- Kandidatengerechte Ansprache, die mich vom Wettbewerb abhebt
- Praxisbeispiele:
 - Erstellen einer Persona
 - Boolesche Suche
 - Selektion und Ansprache
- Angeleitetes Erstellen von eigenen Ansprachen sowie deren Bewertung und Optimierung

Schritt 2: Das erste Telefonat

- Der Elevator-Pitch nach dem "AIDA"-Prinzip
- Praxisbeispiele:
 - Gesprächseröffnung
 - Gewinnen des Gesprächspartners auf emotionaler Ebene in maximal 90 Sekunden
 - Schaffen von Verbindlichkeit
- Angeleitetes Erstellen und Üben Ihres eigenen Elevator-Pitches

Mit Active Sourcing zum Recruitingserfolg

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 1910401

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Mit Active Sourcing zum Recruitingserfolg
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin/Veranstaltungsort:

22. - 23. Oktober 2019 in Mannheim
Jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr
Dorint Kongresshotel
Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim
Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

Gebühr:

€ 1.740,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Zimmerreservierung:

Wir empfehlen eine rechtzeitige Zimmerreservierung im Veranstaltungshotel oder naheliegenden Häusern.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Thomas Lepa
Konferenzmanager Personal
Tel. +49 6221 500-840
t.lepa@forum-institut.de