

INTENSIV-WORKSHOPS RECRUITING 4.0 – NEUE WEGE DER PERSONALGEWINNUNG

Der InnovationsIMPULS „Neue Wege des Recruitings“ liefert erste Ideen zum Thema. Unternehmen, die sich intensiver mit neuen Konzepten des Recruitings auseinandersetzen möchten, können das Angebot nutzen, vier weiterführende Intensiv-Workshops zu besuchen. Die Module bauen aufeinander auf, sind jedoch auch einzeln buchbar. Die wfc bietet diese Seminarreihe in Kooperation mit der STF Gruppe GmbH an.

1

MODUL 1: VOM SACHBEARBEITER ZUR SCHLÜSSELPOSITION – WAS ERWARTEN UNTERNEHMEN UND BEWERBER VOM RECRUITER?

In der Schulung erlernen Sie die notwendigen Grundkenntnisse des modernen Recruitings und erhalten einen Überblick über aktuelle Marktgegebenheiten. Die steigenden Anforderungen an einen Recruiter sind nicht immer sofort ersichtlich, müssen aber fortlaufend durch Schulungen und Weiterbildungen angepasst werden. Hier setzen wir an und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam die Inhalte des Moduls. Unser Ziel ist es Ihnen darzulegen, welche Kompetenzen für Sie wichtig sind und wie Sie sich hierdurch Wettbewerbsvorteile verschaffen können.

INHALTE

- die Rolle des traditionellen Recruiters im Spannungsfeld zu den Anforderungen eines modernen Recruiters
- Recruitingprozess und Poolbildung
- Systematische Erstellung von Stellenanzeigen und Anforderungsanalysen
- DSGVO

21.03. o. 21.05.2019, 10-16 Uhr, 149,- Euro pro Teilnehmer (mindestens sechs Teilnehmer), wfc, Anmeldung möglich bis zu einer Woche vor Veranstaltung

2

MODUL 2: MODERNES RECRUITING - CANDIDATE PERSONA, ACTIVE SOURCING & CO.

Mit Modul 2 gewinnen Sie einen praxisorientierten Überblick über die Aufgaben des Recruitings, die den individuellen Bewerber und seine Bedürfnisse in den Vordergrund stellen. Recruiter lernen, sich nicht nur auf aktive Bewerber zu konzentrieren, sondern auch passive Kandidaten auf eine Stelle aufmerksam zu machen, um in Zeiten des Bewerbermangels wettbewerbsfähig zu bleiben. Einblicke in Trends und Entwicklungen geben wertvolle Hinweise über zukünftige Veränderungen im Recruiting.

INHALTE

- Zielgruppenanalyse und Entwicklung der Candidate Persona
- Grundlagen des Active Sourcing - Suche und Ansprache von passenden Kandidaten
- Digitalisierung und Automatisierung
- neue Trends im Recruiting

11.04. o. 11.06.2019, 10-16 Uhr, 149,- Euro pro Teilnehmer (mindestens sechs Teilnehmer), wfc, Anmeldung möglich bis zu einer Woche vor Veranstaltung

3

MODUL 3: MESSEN, STEUERN, REGELN – EIN KPI-BASIERTES REPORTING AUCH IM RECRUITING

Kennzahlen bzw. Key Performance Indicators (KPIs) sind für die erfolgreiche Stellenbesetzung heutzutage unerlässlich. Als Steuerungsinstrument sind sie unumgänglich, um Bewerbungsprozesse auszuwerten, Zielgruppen zu identifizieren und Besetzungen gezielt planen zu können. In diesem Modul erhalten Sie praxisorientierte Einblicke in bewährte Recruiting KPIs und erlernen die Grundkenntnisse und den Aufbau eines zuverlässigen und bedarfsorientierten Reportings.

INHALTE

- KPIs und Conversion Rates im Recruiting - Grundlagen, Erhebung und Auswertung
- Methodik zur Ermittlung von Anforderungen an Recruiting-Tools
- Zielgruppenanalyse anhand des Reportings
- Ableitung von Maßnahmen, Ansätze zur Unterstützung bei der Prozessoptimierung

09.05. o. 25.06.2019, 10-16 Uhr, 149,- Euro pro Teilnehmer (mindestens sechs Teilnehmer), wfc, Anmeldung möglich bis zu einer Woche vor Veranstaltung

4

MODUL 4: ONLINE-MARKETING IM RECRUITING – WAS SIE VON AMAZON & CO. FÜR IHR RECRUITING LERNEN KÖNNEN

Auf welchen Kanälen erreiche ich meine Zielgruppe und wie überzeuge ich einen Besucher meiner Karriereseite davon, dass mein Unternehmen ein attraktiver Arbeitgeber ist? Viele Fragestellungen und Probleme des Recruitings lassen sich längst nicht mehr ohne Marketingkenntnisse lösen. Social Media hat in den letzten Jahren auch im Recruiting an Bedeutung gewonnen und erzeugt Aufmerksamkeit bei potentiellen Bewerbern. In diesem Modul erläutern wir Möglichkeiten, wie Sie Ihr Recruiting durch Maßnahmen aus dem Marketing erweitern und verbessern können.

INHALTE

- zielgruppengerechte Marketingstrategien
- Optimierung Ihrer Candidate Journey
- Aufbau von Karriereseiten
- Employer Value Proposition und Unternehmensbranding
- Social Media Marketing

23.05. o. 09.07.2019, 10-16 Uhr, 149,- Euro pro Teilnehmer (mindestens sechs Teilnehmer), wfc, Anmeldung möglich bis zu einer Woche vor Veranstaltung