Proaktives Recruiting

Praxis-Workshop für einen effektiven Einsatz

Erfahren Sie in diesem Workshop,

- was Sie tun können, wenn Sie zu wenige oder die falschen Bewerber bekommen
- wie Sie XING, LinkedIn, Facebook und Twitter für Ihr Recruiting einsetzen können
- wie weit andere Unternehmen schon sind
- wie Sie an Ihre „Traum-Kandidaten“ kommen
- wie Sie die gefundenen latenten Kandidaten erfolgreich ansprechen und gewinnen

Ihre Vorteile:

- ✔ Aktuelle Infos zum Thema „Sourcing“
- ✔ Viele Praxisübungen
- ✔ Hinweise für die sofortige Nutzung

Teilnehmer:

Recruiter, Personalvermittler, Personalreferenten, Personalberater, GF

Referent:

Wolfgang Brickwedde
ICR
Director
Institute for Competitive Recruiting

Termin:	Verschiedene Termin im Jahr
Ort:	Verschiedene Großstädte
Gebühr:	€ 790,00 zzgl. 19% MwSt. pro Modul. Bei Buchung von 2 Modulen erhalten Sie 100 € Discount

Wir machen Sie fit fürs proaktive Recruiting!

Workshop „Aktives Recruiting“
Modul 1

Herausforderungen im Talentmarkt

- Demografie und sich verändernde Talentpools (Gen Y, Social Media)
- Trends im Recruiting
- Warum sie nur einen kleinen Teil des Arbeitsmarktes erreichen!
- Aktives vs. Reaktives Recruiting
- Definition und Bedeutung von Social Media
- Definition und Einordnung von proaktivem Sourcing
- Präsentation Auswertung Vorabcheck

Aktives Sourcing

- Was ist Aktives Sourcing?
- Wann macht Aktives Sourcing Sinn?
- Warum sollten Sie Aktives Sourcing einsetzen?
- Wo können Sie aktiv sourcen ?
- Wie können Sie aktiv sourcen
- Dürfen Sie eigentlich aktiv sourcen?

Status Quo Proaktivität?- Highlights des ICR Social Media Recruiting Reports

- Wunsch und Wirklichkeit Proaktivität
- Nutzung von Social Media Plattformen
- Proaktivität der Unternehmen
- Einstellungs- und Bewerberherkunft

Praxiseinstieg:
Proaktives Sourcing bei XING

- Überblick XING
- Passive und aktive Recruitingmöglichkeiten
- Employer Branding
- Roter Teppich für Bewerber
- Wen kann ich dort finden?
- Wie kann ich interessante Profile finden?
- Wie manage ich meine Kandidatenkontakte?
- Praktische Übungen
- Was kostet das?

Spielst Du noch oder rekrutierst Du schon?

- Praxisbeispiele: Network-Sourcing von kritischen Profilen

- Hast Du einen, willst Du mehr: „Goldfische klonen“ mit Umfeldanalyse

Praxistipps:

(Online-) Stellenanzeigen:
Was Bewerber wollen und was Arbeitgeber besser machen können!

- Wo finden die Online-Stellenzeigen die größte Aufmerksamkeit der Bewerber?
- Was sind die wichtigsten Aspekte für den Erfolg einer Stellenanzeige?
- Stellenanzeigen im Urteil der Bewerber
- Richtig machen: Jobtitel und Orte

Workshop „Aktives Recruiting“
Modul 2

Praxiseinstieg:

Proaktives Sourcing bei LinkedIn und Facebook, Twitter und Google+

- Überblick LinkedIn
- Unterschied zu Xing
- Netzwerke, Netzwerke, Netzwerke
- Wen kann ich dort finden?
- Wie kann ich interessante Profile finden?
- Praktische Übungen
- Was kostet das?
- Und was ist mit Facebook, Twitter und Google+?

Fortgeschrittene Techniken für aktives Sourcing! Selber machen oder machen lassen? -

- X-Raying
- Flipping
- Nutzung von Suchketten
- Sourcing automatisieren
- Ein Blick in die Zukunft des aktiven Sourcings

Recruiting 2.0 erfordert den Recruiter 2.0

- Recruiting früher und in Zukunft
- Recruiter 1.0 vs. Recruiter 2.0
- Kompetenzen des Recruiters 2.0
- Organisationsänderungen für das Recruiting 2.0

Die Kunst der Ansprache von latenten Bewerbern

- Ansprache von passiven Bewerbern will gelernt sein!
- Unterschiede in Wechselbereitschaft und Mobilität erkennen
- Gelegenheiten Nutzen
- Erfolgstipps für die Ansprache

Rechtliche Aspekte beim aktiven Recruiting

- Risikominimierung
- Wem gehören Netzwerke?
- Wem gehören Accounts?
- Impressum nie vergessen

Entwicklung einer Strategie für aktives Sourcing

- Ziele definieren
- Kritische Vakanzen definieren
- Anforderungen festlegen
- Eigene Kompetenzen evaluieren
- Entscheidung treffen: intern, extern, automatisiert?
- Ziele setzen, Erfolge messen und berichten