

# **Euroworks-Seminar für Personalfachkräfte**

## **HR-Profiseminar „Personalmarketing I.“**

### **- Research, Direktansprache & Vorab-Qualifikation -**

#### **(„active sourcing“ – Methode Headhunting – Basisdiagnostik)**

#### **Der Hintergrund**

Die Gewinnung von Spezialisten, Führungskräften und auch von Auszubildenden wird immer aufwändiger und der Besetzungsprozess dauert länger. Der demografische Faktor und auch konjunkturelle Einflüsse („Quasi-Vollbeschäftigung“) sowie Effekte der Globalisierung (Abwanderung von Fachkräften) führen heute schon zum Fachkräftemangel.

Die bekannten Aktivitäten zur Bewerbersuche bestehen aus überwiegend „passiven“ Maßnahmen wie Anzeigen, Stellenbörsen, Website, Empfehlungen usw., verbunden mit der Hoffnung auf die gewünschten Rückläufe. Dass diese Maßnahmen häufig nicht mehr ausreichen und offene Stellen erst viel später oder teurer als geplant besetzt werden können, wird bereits in vielen Unternehmen wahrgenommen. Dann bleibt meistens nur die Suche über externe Vermittler und Headhunter.

Die Antwort auf diese Herausforderungen besteht darin, die bisherigen „passiven“ Maßnahmen durch eine „aktive“ Bewerbersuche zu ergänzen. Dazu ist es notwendig, potenziell interessante Kandidaten zu identifizieren, anzusprechen und für eine Bewerbung zu gewinnen.

Dies ist auch mit entsprechend geschulten, eigenen Kräften im Rahmen geltenden Rechts und ohne Verletzung der besonderen Kultur eines Unternehmens möglich.

#### **Der Nutzen**

Mit einer aktiven Bewerbersuche können Personalsuchprozesse künftig deutlich verkürzt werden. Auch die zwangsläufig steigenden Personalvermittlungskosten lassen sich deutlich senken, mindestens aber auf dem heutigen Level halten. Natürlich wird es auch weiterhin Positionen geben, bei denen man sich „fremder Hilfe“ bedienen muss, jedoch werden diese Fälle dann nicht die Regel sein, sondern eher die Ausnahme bleiben.

Mit Bezug auf das Gesamtangebot an üblichen Qualifizierungsmaßnahmen im Hinblick auf die Fortbildung von Personalfachkräften, füllt dieses Seminar die Lücke von der externen Ausschreibung bis zum ersten Vorstellungsgespräch. Das mit diesem Seminar vermittelte Wissen und das Training befähigen dazu, potenziell interessante Kandidaten zu identifizieren, anzusprechen und „aktiv“ für eine Bewerbung zu gewinnen.

### Seminarziele

Die Teilnehmer sind in der Lage, potenziell interessante Kandidaten unter Nutzung von bekannten „social networks“, öffentlich zugänglichen Informationsquellen und Datenbanken, Initiativbewerbungen und ggf. über Empfehlungen und auch über eigene Kontakte zu identifizieren.

Eine Personalmarketing-Datenbank wird auf- bzw. ausgebaut, ggf. auch mit einfachen Mitteln.

Die Teilnehmer erlernen professionelle, praxisnahe und erprobte Methoden zur Direktansprache. Sie führen die Direktansprache gemäß den gesetzlichen Vorgaben und den ggf. internen Regeln (Compliance) durch. Sie informieren interessante Kandidaten über aktuelle Ausschreibungen und motivieren diese dann zu einer Bewerbung

Nach Erhalt und Auswertung der Bewerbungsunterlagen führen die Teilnehmer mit den in Frage kommenden Bewerbern eine formularbasierte, telefonische Vorab-Qualifikation durch, mit der die wesentlichen Vorgaben der Ausschreibung überprüft werden können. Damit stehen die Grundlageninformationen für das erste Vorstellungsgespräch (strukturiertes Interview) zur Verfügung.

Der erfolgreiche Abschluss des Prozesses besteht in aktiv gewonnenen Bewerbern (m/w) mit Wechselbereitschaft, die gemäß Vorab-Qualifikation die wesentlichen Voraussetzungen erfüllen.

### Teilnahmevoraussetzungen

- Ausbildung, Kenntnisse und mindestens erste Erfahrungen in der Personalrekrutierung
- Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen
- Keine Angst vor aktiver Telefonarbeit (Outbound)
- Einfühlungsvermögen (Empathie)
- Gute Kenntnisse in der Nutzung des Internets
- Gute Kenntnisse in der Abfrage von Datenbanken
- Mindestens Grundkenntnisse im Umgang mit „social networks“

### Zielgruppe

- Rekrutierungsspezialisten
- Research-Spezialisten
- „active sourcing“ - Spezialisten
- Headhunter, Personalvermittler, Personalberater
- Personalleiter
- Interne Personalberater
- Personalentwickler

### Lehrmethoden

- Lehrgespräch
- Einzelarbeit
- Fachdiskussion
- Einzelübung
- Partnerübung

## Referent



**Peter H. Scherf**  
**Inhaber der Euroworks e.K.**  
**Personal- und Unternehmensberatung**

12 Jahre professionelle Rekrutierung von Fach- und Führungskräften  
Coaching und Mentoring von Fach- und Führungskräften; Berater,  
Dozent und Trainer

### **Qualifikation**

- Industriekaufmann/EDV
- Bachelor of Trade and Commerce
- Dipl. Betriebswirt VWA

### **Know-how**

- Rund 380 bisher selbst abgewickelte Rekrutierungsprojekte
- Über 2000 selbst durchgeführte strukturierte Interviews
- Etwa 150 selbst durchgeführte Einzelaudits (Führungskräfte)
- Mehr als 50 durchgeführte Coaching- und Mentoring-Projekte
- Trainer- und Dozentenerfahrung aus über 150 durchgeführten Seminaren
- Verschiedene Consulting-Projekte zum Thema: „Strukturen, Prozesse und Ressourcen inklusive Strategie- und Umsetzungsberatung“

## Organisation

- Seminardauer 2 Tage, ggf. mit „follow-up-Tag“
- Optionales Praxiscoaching als „training on the job“ möglich
- Durchführung als „Freies Seminar“ oder auch als „Inhouse-Veranstaltung“
- Als „Inhouse-Veranstaltung“ auch mit individuellen Schwerpunkten
- Termine, Preise und sonstige Details bitte auf Anfrage

## Kontakt

Euroworks e.K.  
Personal- und Unternehmensberatung

Hauptstraße 4-6  
56414 Steinefrenz

Telefon: +49 (0)6435/9093-0  
Fax: +49 (0)6435/9093-50

E-Mail: peter.scherf@euroworks.com