

## TRAINING

### ACTIVE SOURCING – ANSCHREIBEN, ANSPRECHEN UND ÜBERZEUGEN

🕒 1 Tag

👤 Mitarbeiter/innen, die sich mit der Rekrutierung von Kandidaten beschäftigen.

Die Begebenheiten im Recruiting haben sich massiv verändert - Der Kampf um die besten Kandidaten hat längst begonnen. Das über Jahre gewachsene Recruiter-Mindset muss sich der neuen Situation anpassen, weg von der Verwaltung, hin zu der Gestaltung!

Die Zeit ist vorbei, in der die Personalabteilungen Wäschekörbe voll mit Bewerbungen erhalten und damit beschäftigt sind, diese von A nach B zu sortieren, um dann irgendwann die eierlegende Wollmilchsau aus der Menge der Bewerberflut zu fischen. Heute heißt es: Recruiting ist Vertrieb! Wir Recruiter müssen selbst aktiv werden, wir müssen gestalten und unsere Kandidaten selbst suchen und ansprechen.

Heutzutage ist es nicht einfach, den passenden Kandidaten für eine offene Vakanz zu finden. Noch schwieriger ist es, diesen davon zu überzeugen, sich zu bewerben. Dafür muss uns der Kandidat im ersten Step überhaupt aber erst einmal wahrnehmen und uns seine Aufmerksamkeit schenken.

Und selbst wenn wir den passenden Kandidaten gefunden haben, einen Kontakt zu ihm herstellen konnten, seine Aufmerksamkeit und sein Interesse wecken konnten, ihn sogar überzeugt haben, sich bei uns zu bewerben, auch dann ist noch nicht garantiert, dass der jeweilige Kandidat auch wirklich in unserem Unternehmen starten möchte.

Die Verinnerlichung des neuen Mindsets, die Auswahl des richtigen Active Sourcing Kanals, eine interesseweckende Kontaktaufnahme und eine zielführende Gesprächsführung im Recruiting-Prozess ist der Schlüssel zum Erfolg.

In meinem Training behandle ich genau diese Themen. Ich sensibilisiere die Teilnehmer für die neuen Begebenheiten im Recruiting, präsentiere Tipps und Tricks für eine zeitgemäße Kandidatenansprache und erarbeite mit meinen Teilnehmern eine zielführende Gesprächsführung.

Darüber hinaus zeige ich auf, was sich hinter dem Wort „Kandidatenmotive“ versteckt, wie man an diese gelangt und wie man mit ihnen arbeitet. Ebenfalls thematisiere ich in meinem Training mögliche Einwände von Kandidaten und wie man diese behandeln kann, um zu guter Letzt einen erfolgreichen Abschluss zu generieren und den Kandidaten für sein Unternehmen gewinnt. Abschließend werden die Trainingsinhalte in Form eines Rollenspiels gefestigt und erprobt.

## INHALTE

- Das neue Recruiter-Mindset
- Die Definition und die verschiedenen Phasen des Active Sourcing
- Recruiter vs. Sourcer
- Die unterschiedlichen Kanäle für Active Sourcing
- Die individuelle Kandidatenansprache - Aktiver- vs. Passiver-Kandidat
- Die schriftliche Kandidatenansprache
- Die telefonische Erstansprache
- Grundlagen der Kommunikation
- Zielorientierte Gesprächsführung durch den Einsatz von Fragetechniken
- Überzeuge deine Kandidaten
- Einwände und Bedenken lösen
- Prozesssteuerung durch Closing
- Rollenspiel – Der Stellenpitch am Telefon

