

„Personalanwerbung und Personalauswahl“

Die „richtigen“ Mitarbeiter am richtigen Ort sind einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren jedes Unternehmens. Die zielgerichtete Anwerbung geeigneter Mitarbeiter (Personalmarketing) und die anforderungsgerechte Auswahl der zukünftigen Mitarbeiter sind in Wachstumsphasen einfach notwendig und wirkten sich in späteren Konsolidierungsphasen positiv auf der Kosten- und Leistungsseite aus.

Das Praxistraining „Personalanwerbung und Personalauswahl“ richtet sich an alle Führungskräfte und Referenten, die im Unternehmen am Recruitingprozeß beteiligt sind.

In drei einzeln buchbaren Modulen werden die modernen Instrumente des Recruitings vorgestellt und im Rahmen des Planspiels „Sales-Professional Recruiting“ äußerst praxisnah trainiert. Das Training besteht aus drei Modulen:

- „Anforderungsprofile und Personalmarketing“
- „Professionelle Analyse der schriftlichen Bewerbungsunterlagen“
- „Bewerberinterviews professionell führen und interpretieren“.

Jedes Modul dauert einen Tag und kann einzeln gebucht werden. Das Training findet an drei aufeinanderfolgenden Tagen statt.

Trainingsinhalte

Modul 1 (1. Tag):

„Anforderungsprofile und Personalmarketing“

- Erstellen aufgabenorientierter und marktgerechter Anforderungsprofile
- Checkliste für Fachvorgesetzte und Personalreferenten
- Gestaltung und Formulierung von Stellenanzeigen
- Internet-Recruiting
- **PLANSPIEL** Sales Professional Recruiting
“Episode 1: Die Vakanz“
- Übersicht: weitere Instrumente des Personalmarketings

Modul 2 (2. Tag):

„Professionelle Analyse der schriftlichen Bewerbungsunterlagen“

- Formale Kriterien und „erster Eindruck“

- Effiziente Erstanalyse
- Checkliste für Fachvorgesetzte und Personalreferenten
- **PLANSPIEL** Sales Professional Recruiting
Episode 2 “Die Guten und die Besseren”

Modul 3 (3. Tag):

„Bewerberinterviews professionell führen und interpretieren“

- Struktur des Bewerberinterviews
- Rhetorische Hilfsmittel des Interviewers
- Vorbereitung der Interviews
- **PLANSPIEL** „Sales Professional Recruiting
Episode 3 “Gespräche und Entscheidungen”
(mit „echten“ Bewerbern).

Trainer



Michael R. Grunenberg

Geschäftsführender Gesellschafter der Grunenberg Training & Consulting GmbH. Langjährige Erfahrung im Personalmanagement, Unternehmensberater seit 1991. Schwerpunkte: Management in Wachstumsphasen und Krisenmanagement.

www.grunenbergconsulting.de

Anmeldung und Konditionen

Anmeldungen sind online auf unserer Website unter www.grunenbergconsulting.de/offene_seminare/

möglich oder auf dem beiliegenden Fax-Formular.

Die Anmeldungen sind verbindlich, Ersatzteilnehmer können selbstverständlich benannt werden. Angemeldete Teilnehmer erhalten eine Rechnung, die 14 Tage vor Trainingsbeginn fällig ist. Eine Zusage und detaillierte Anfahrtsskizze erhalten die Teilnehmer nach Zahlungseingang.

Grunenberg Training & Consulting GmbH behält sich vor, das Seminar zu stornieren. Eventuell bereits gezahlte Seminargebühren werden in diesem Fall umgehend zurückerstattet.

Teilnahmegebühr pro Teilnehmer (1. Teilnehmer):

- 1 Modul: 450,- Euro (+MwSt)
- 2 Module: 775,- Euro (+MwSt)
- 3 Module: 975,- Euro (+MwSt)

Bei Entsendung mehrerer Teilnehmer eines Unternehmens
Teilnahmegebühr (ab dem 2. Teilnehmer):

- 1 Modul: 350,- Euro (+MwSt)
- 2 Module: 475,- Euro (+MwSt)
- 3 Module: 575,- Euro (+MwSt)

Termine

12. bis 14. Januar 2009, Hamburg

Grunenberg Training & Consulting GmbH
Kieler Straße 407-415
22525 Hamburg
Fax 040-544 132

Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt inkl. Mittagessen,
Erfrischungsgetränken, abendlicher Erfahrungsaustausch, und
Seminarunterlagen pro Teilnehmer:

(1. Teilnehmer):

- 1 Modul: 450,- Euro (+MwSt)
- 2 Module: 775,- Euro (+MwSt)
- 3 Module: 975,- Euro (+MwSt)

Bei Entsendung mehrerer Teilnehmer eines Unternehmens
Teilnahmegebühr **(ab dem 2. Teilnehmer):**

- 1 Modul: 350,- Euro (+MwSt)
- 2 Module: 475,- Euro (+MwSt)
- 3 Module: 575,- Euro (+MwSt)

Die Anmeldungen sind verbindlich, Ersatzteilnehmer können
selbstverständlich benannt werden. Angemeldete Teilnehmer /
Unternehmen erhalten eine Rechnung. Eine Zusage und detaillierte
Anfahrtsskizze erhalten die Teilnehmer nach Zahlungseingang.

Praxistraining Recruiting: Personalanwerbung und Personalauswahl

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 12.01.2009 in Hamburg, Modul 1
- 13.01.2009 in Hamburg, Modul 2
- 14.01.2009 in Hamburg, Modul 3

FIRMA

STRASSE

PLZ/ORT

TELEFON Fax

NAME/VORNAME (1. Teilnehmer)

POSITION/ABTEILUNG

E-Mail-Adresse

NAME/VORNAME (2. Teilnehmer)

POSITION/ABTEILUNG

E-Mail-Adresse

DATUM UNTERSCHRIFT Firmenstempel

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

