

Power-Workshop HR-Marketing in der Praxis

08.30 – 09.00 Uhr

Empfang mit Kaffee und Gipfeli

Vormittag

Einführung

- Trends auf dem Arbeitsmarkt und Konsequenzen für Personalmarketing und Recruiting
- Vom Recruiting 1.0 zum Recruiting 4.0
- Recruiter als Brand Ambassadors

Kaffee- und Kommunikationspause

Analyse der Candidate Journey

- Überblick Candidate Journey
- Einführung der Methode "Candidate Journey Analyse"
- Durchführung Analyse in Kleingruppen
- Austausch / Diskussion interessanter Key Findings

12.00 – 13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

Best Practices & Praxisbeispiele für Personalmarketing und Recruiting

- Der wirkungsvolle Social Media Auftritt
- Active Sourcing leicht gemacht – Tipps fürs proaktive Suchen
- Candidate Relationship Management
- Interviewtechniken – Dos and Dents – Das Interview auf Augenhöhe
- Führungskräfte und Peers befähigen und einbeziehen
- Tipps für ein reibungsloses Onboarding
- Praxisbeispiel - Aufbau eines Recruiting Centers

Kaffee- und Kommunikationspause

Bessere Candidate Experience - Wirkungsvolle Ideen und Umsetzung für die eigene Unternehmung

- Sammlung und Priorisierung von Hot Topics
- Brainstorming in Gruppen: Pragmatische Lösungen für eine bessere Candidate Experience
- Präsentationen & Diskussion im Plenum
- Planung von umsetzbaren Massnahmen und Quickwins für den eigenen Alltag

16.30 Uhr

Seminarschluss

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.