

Power-Workshop HR-Marketing in der Praxis

08.30 – 09.00 Uhr

Empfang mit Kaffee und Gipfeli

Vormittag

Einführung

- Einstiegsfragen zu Fachkräftemangel und Stellenwert von HR-Marketing und Personalgewinnung im Unternehmen
- Was (alle) Bewerbende heute suchen
- Vergleich internes und externes Personalmarketing
- Gesamtprozess: vom Stellenantrag zum ersten Anstellungsjahr

Kaffee- und Kommunikationspause

Candidate Journey

- Stolpersteine und Verkaufspotenzial bei der Candidate Journey
- Der Rekrutierungsprozess
- Das Stelleninserat
- Jobvideos
- Das unbekannte Juwel – Onboarding
- Gruppenarbeit 1

12.00 – 13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

- Gruppenarbeit 1
- Präsentation und Reflexion der Ergebnisse der Gruppenarbeit 1

Employer Branding an Beispielen und Personalgewinnung

- Exkurs die ersten in der Schweiz
- Zentrale Rollen in der Personalgewinnung
- Die Bewerbung
- Kommunikation im Bewerbungsprozess
- Das Vorstellungsgespräch
- Gruppenarbeit 2

Kaffee- und Kommunikationspause

- Präsentation Gruppenarbeit 2
- Die Absage
- Talent Relationship Management

Agile Personalgewinnung: Tools, Kennzahlen und Trends

- Tools und Testverfahren im Vergleich
- Kennzahlen
- Trends bis im Jahr 2030

16.30 Uhr

Seminarschluss

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.