

Interview Skills / hochstrukturierte Interviews

Quick-Seminar (1 Tag) für Recruiter / Headhunter



IHRE TRAINERIN

- Patrizia Kaiser
- HR Expertin, Trainerin und Coach
- 15 Jahre Praxiserfahrung im Recruiting / HR / Training
- Gründerin von HR & Perspektiven
- MBA, BA (Hons)
- Seminare auf Deutsch und Englisch

METHODEN

- Interaktive Impulsvorträge
- Kreativitätsmethoden wie Brainwalks etc.
- Einzelübungen + Gruppenarbeit
- Plenumsdiskussionen
- Rollenspiele
- Elemente aus dem systemischen Coaching
- Nachhaltiges Lernen durch Verankerungsmethoden

KONDITIONEN

- 1 Tag (inhouse, in Ihren Räumlichkeiten oder extern)
- 2 - 12 Teilnehmer
- Auf Ihre Bedürfnisse anpassbar
- 1600 Euro netto zzgl. Reisekostenpauschale, inkl. Unterlagen und Nachbereitung

SEMINARZIEL

SIE ERLERNEN

- Wie sie aussagekräftige, attraktive Job Postings formulieren, so gar nicht „08/15“
- Eine effektive Fragetechnik (verhaltens- und kompetenzbasiertes Interview) im Rahmen eines hochstrukturierten Bewerbungsgesprächs
- Wie Sie Tiefe im Gespräch erlangen
- Wie Sie zum Wahrheitskern kommen und ggfs. Blender entlarven
- Wie Sie im Gespräch den Driver's Seat behalten
- Wie Sie das Antwortverhalten der Kandidaten analysieren und steuern
- Wie Sie körpersprachliche Hinweise des Kandidaten interpretieren können
- Wie Sie eigene Wahrnehmungsfallen erkennen / vermeiden
- Wie Sie informierte, objektive und bestmögliche Entscheidungen ableiten
- Wie Sie dem Kunden ein fundiertes Feedback zur Passung der Kandidaten liefern können

INHALTE

SCHWERPUNKTE

- Verschiedene Auswahlmethoden
- Das durchdachte, präzise formulierte Anforderungsprofil als Grundvoraussetzung für professionelles Recruiting
- Notwendige Informationen zum Kandidaten für eine fundierte Einstellungsempfehlung Inhaltsdaten und Prozessdaten
- Kompetenzbasierte verhaltensorientierte, situative Fragetechnik zur effektiven Prüfung des Kandidaten
- Star- und Trichter-Methode, um Bewerbungsgesprächen Tiefe zu verleihen und konkrete Nachweise über die Eignung des Kandidaten erhalten
- Empfehlungen für schwierige Gesprächssituationen
- Tipps zur genauen Beobachtung der Kandidaten (und zur Entlarvung von „Blendern“): Antwortverhalten / Gestik / Mimik / Stimme
- Bewusstmachung eigener Interpretationsmuster, Tipps zur Vermeidung persönlicher Wahrnehmungsfallen
- Empfehlungen zur Ableitung der richtigen Einstellungsentscheidung

KONTAKT



HR &
Perspektiven

✉ Kaiser@hrundperspektiven.de

🌐 www.hrundperspektiven.de

📞 +49 (0) 176 63336915

Interview Skills / hochstrukturierte Interviews

Seminar (2 Tage) für Recruiter / Headhunter



IHRE TRAINERIN

- Patrizia Kaiser
- HR Expertin, Trainerin und Coach
- 15 Jahre Praxiserfahrung im Recruiting / HR / Training
- Gründerin von HR & Perspektiven
- MBA, BA (Hons)
- Seminare auf Deutsch und Englisch

METHODEN

- Interaktive Impulsvorträge
- Kreativitätsmethoden wie Brainwalks etc.
- Einzelübungen + Gruppenarbeit
- Plenumsdiskussionen
- Rollenspiele
- Systemisches Coaching - Elemente
- Nachhaltiges Lernen durch Verankerungsmethoden

KONDITIONEN

- 2 Tage (inhouse, in Ihren Räumlichkeiten oder extern)
- 2 - 12 Teilnehmer
- Auf Ihre Bedürfnisse anpassbar
- 3200 Euro netto zzgl. Reisekostenpauschale, inkl. Unterlagen und Nachbereitung

SEMINARZIEL

SIE ERLERNEN

- Wie Sie Ihren Kunden den idealen Kandidaten definieren lassen, und sich somit gleichzeitig als kompetenten Berater positionieren
- Wie sie aussagekräftige, attraktive Job Postings formulieren, so gar nicht „08/15“
- Eine effektive Fragetechnik (verhaltens- und kompetenzbasiertes Interview) im Rahmen eines hochstrukturierten Bewerbungsgesprächs
- Wie Sie Tiefe im Gespräch erlangen, zum Wahrheitskern kommen und ggfs. Blender entlarven
- Wie Sie im Gespräch den Driver's Seat behalten
- Wie Sie das Antwortverhalten der Kandidaten analysieren und steuern, und richtige Ableitungen treffen können
- Wie Sie körpersprachliche Hinweise des Kandidaten interpretieren können
- Wie Sie eigene Wahrnehmungsfallen erkennen / vermeiden, um informierte, objektive und bestmögliche Entscheidungen abzuleiten
- Wie Sie den Kunden zielgruppenorientiert als attraktiven Arbeitgeber verkaufen und den richtigen Kandidaten überzeugen

INHALTE

SCHWERPUNKTE

- Effektives, ergiebiges Kundenbriefing – was sind notwendige Informationen zum gewünschten Kandidaten und wie erhalte ich diese?
- Verschiedene Auswahlmethoden
- Das durchdachte, präzise formulierte Anforderungsprofil als Grundvoraussetzung für professionelles Recruiting
- Notwendige Informationen zum Kandidaten für eine fundierte Einstellungsempfehlung Inhaltsdaten und Prozessdaten
- Kompetenzbasierte verhaltensorientierte, situative Fragetechnik zur effektiven Prüfung des Kandidaten
- Star- und Trichter-Methode, um Bewerbungsgesprächen Tiefe zu verleihen und konkrete Nachweise über die Eignung des Kandidaten erhalten
- Empfehlungen für schwierige Gesprächssituationen
- Tipps zur genauen Beobachtung der Kandidaten (und zur Entlarvung von „Blendern“): Antwortverhalten / Gestik / Mimik / Stimme
- Bewusstmachung eigener Interpretationsmuster, Tipps zur Vermeidung persönlicher Wahrnehmungsfallen
- Empfehlungen zur Ableitung der richtigen Einstellungsentscheidung
- Ausflug ins Arbeitsrecht (AGG)
- Das Auswahlgespräch als Marketinginstrument: Positionierung des Kunden als attraktiven Arbeitgeber, Selbstvermarktung als vertrauenswürdigen Recruiter / Headhunter – für einen Abschluss mit dem „richtigen Kandidaten“

KONTAKT



HR &
Perspektiven



Kaiser@hrundperspektiven.de



www.hrundperspektiven.de



+49 (0) 176 63336915

Interview Skills / hochstrukturierte Interviews Intensiv-Training (2 Tage Seminar + Vertiefungsworkshop) für Recruiter / Headhunter



IHRE TRAINERIN

- Patrizia Kaiser
- HR Expertin, Trainerin und Coach
- 15 Jahre Praxiserfahrung im Recruiting / HR / Training
- Gründerin von HR & Perspektiven
- MBA, BA (Hons)
- Seminare auf Deutsch und Englisch

METHODEN

- Interaktive Impulsvorträge
- Kreativitätsmethoden wie Brainwalks
- Einzelübungen + Gruppenarbeit
- Plenumsdiskussionen
- Rollenspiele
- Kollegiale Beratung
- Systemisches Coaching - Elemente
- Methoden zur Verankerung des Lernens

KONDITIONEN

- 3 Tage (inhouse, in Ihren Räumlichkeiten oder extern)
- 2 - 12 Teilnehmer
- Auf Ihre Bedürfnisse anpassbar
- 4600 Euro netto zzgl. Reisekostenpauschale, inkl. Unterlagen und Nachbereitung

ZIEL DES TRAININGS

SIE ERLERNEN

- Wie Sie Ihren Kunden den idealen Kandidaten definieren lassen, und sich somit gleichzeitig als kompetenten Berater positionieren
- Wie sie aussagekräftige, attraktive Job Postings formulieren, so gar nicht „08/15“
- Eine effektive Fragetechnik (verhaltens- und kompetenzbasiertes Interview) im Rahmen eines hochstrukturierten Bewerbungsgesprächs
- Wie Sie Tiefe im Gespräch erlangen, zum Wahrheitskern kommen und ggfs. Blender entlarven
- Wie Sie im Gespräch den Driver's Seat behalten
- Wie Sie das Antwortverhalten der Kandidaten analysieren und steuern, und richtige Ableitungen treffen können
- Wie Sie körpersprachliche Hinweise des Kandidaten interpretieren können
- Wie Sie eigene Wahrnehmungsfallen erkennen / vermeiden, um informierte, objektive und bestmögliche Entscheidungen abzuleiten
- Wie Sie den Kunden zielgruppenorientiert als attraktiven Arbeitgeber verkaufen und den richtigen Kandidaten überzeugen

INHALTE

SEMINAR

- Effektives, ergiebiges Kundenbriefing – was sind notwendige Informationen zum gewünschten Kandidaten und wie erhalte ich diese?
- Verschiedene Auswahlmethoden
- Das durchdachte, präzise formulierte Anforderungsprofil als Grundvoraussetzung für professionelles Recruiting
- Notwendige Informationen zum Kandidaten für eine fundierte Einstellungsempfehlung Inhaltsdaten und Prozessdaten
- Kompetenzbasierte verhaltensorientierte, situative Fragetechnik zur effektiven Prüfung des Kandidaten
- Star- und Trichter-Methode, um Bewerbungsgesprächen Tiefe zu verleihen und für konkrete Nachweise über Kandidaten- Eignung
- Empfehlungen für schwierige Gesprächssituationen
- Tipps zur genauen Beobachtung der Kandidaten: Antwortverhalten / Gestik / Mimik / Stimme
- Bewusstmachung und Vermeidung eigener Wahrnehmungsfallen
- Ableitung der richtigen Einstellungsentscheidung
- Ausflug ins Arbeitsrecht (AGG)
- Das Auswahlgespräch als Marketinginstrument: Positionierung des Kunden als attraktiven Arbeitgeber, Selbstvermarktung als vertrauenswürdigen Recruiter / Headhunter – für einen Abschluss mit dem „richtigen Kandidaten“

VERTIEFUNGSWORKSHOP

- Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis
- Einzelcoachings und individuelles Feedback zur Anwendung der Fragetechnik, Durchführung des strukturierten Interviews und Kunden-Relationship-Management

