



Der Recruiter

Ihre Strategie für Employer Branding, Personalmarketing und Talent Acquisition

Employer Branding und Marketing

- Mit diesen Botschaften werden Sie zum Employer of Choice

Trends und Challenges

- Wie Sie Talent Acquisition strategisch für sich nutzen

Recruiting-Methoden

- So finden Sie die besten Kandidaten für Ihr Unternehmen

Recruiting und Recht

- Bewegen Sie sich rechtssicher auf dem Recruiting-Parkett

Candidate Experience

- So gelingt Ihnen der Perspektivwechsel zum Kandidaten

Recruiting-Technologien

- Was müssen Sie bei Tools wie KI und Bots beachten?

Ihre Experten sind u. a.



Dr. Thomas Block
**act AC Tischendorf
Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB**



Michael Eger
**Mercer Deutschland
GmbH**



Heiko Pillhofer
**Catalent Pharma
Solutions GmbH**



Leni Reichmann
**Infineon Technologies
AG**

Exklusive Praxisberichte

- ✓ Verschiedene Wege der Talentgewinnung und -bindung bei Catalent Pharma Solutions GmbH
- ✓ Data Insights, Testimonials Stories und deren Rolle im Recruiting bei Infineon Technologies AG

Wählen Sie Ihren Termin

Online-Seminar am **25. und 26. Januar 2023**

16. und 17. März 2023 in **München**

Note
1,544
Teilnehmer

Talent Acquisition – mehr als nur Recruiting

Herzlich willkommen

- Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über die Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung der Inhalte mit Ihren Erwartungen

Modul 1: Trends und Challenges

- Megatrends und ihre Bedeutung im Recruiting
 - Wertewandel und zunehmende Digitalisierung
 - Veränderungen im Informationsverhalten
- Zeitgemäße Positionierung und Zielsetzung
- Talent „Acquisition“ vs. „nur Recruiting“
- Messbare Erfolge – relevante KPIs und Sichtbarkeit Ihres Recruiting

Modul 2: Employer Branding und Personalmarketing – welche Botschaften wirklich ankommen

- Werden Sie zum Employer of Choice
- Wie erzählen wir unsere Geschichte?
 - Erfolgsfaktoren einer Arbeitgebermarke – authentisch, attraktiv und besonders
 - Zielgruppenspezifische Inhalte
 - Storytelling
- Wo erzählen wir unsere Geschichte?
 - Passende Kommunikationskanäle für Ihr Unternehmen
 - Traditionelles Personalmarketing
 - Moderne Ansätze
 - Bedeutung von Social Media

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihre Seminarleiter an beiden Tagen



Michael Eger
Partner,
Mercer Deutschland GmbH, Frankfurt/M.
(Frankfurt/M. und Online-Seminar)



Theres Guntram
HR Transformation Managerin,
Mercer Deutschland GmbH, Frankfurt/M.
(Online-Seminar und München)



Lara Zschau
HR Transformation Consultant,
Mercer Deutschland GmbH, Frankfurt/M.
(Frankfurt/M., Online-Seminar und München)

Personae – „Mitarbeiter der Zukunft“



Wir erstellen gemeinsam Personae, um uns Ihren individuellen Zielgruppen im Recruiting zu nähern und diese zu verstehen. Die für Ihr Unternehmen relevante Persona bildet die Grundlage für weitere Übungen im Laufe des Seminars. Wir nehmen gemeinsam einen Perspektivwechsel vor und ziehen daraus unsere Schlüsse für die Anpassung von Prozessen und Methoden im modernen Recruiting.

Modul 3: Modernes Recruiting – Strategien und Methoden

- Finden Sie die besten Kandidaten
- Der optimale „Standardprozess“
- Erfolgsfaktoren für die Praxis
- Daseinsberechtigung traditioneller Ansätze
- Basiskompetenzen im Recruiting
 - Anforderungsprofile und Stellenausschreibungen
 - Sichtung und Bewertung der Bewerbungsunterlagen
 - Interviewführung (Telefon, Video, Face2Face)
 - Personaldiagnostik und Personalauswahl
 - Beobachterfehler

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Talent Relationship Management – was Kunden und Bewerber gemeinsam haben

Es geht weiter

- Begrüßung und Vertiefung der Lerninhalte
- Klärung offener Fragen

Modul 3: Modernes Recruiting – Strategien und Methoden (Fortsetzung)

- Warum der Produktvertrieb ein Vorbild für das Recruiting ist
- Mindset und Philosophie im Active Sourcing
- Moderne Ansätze in der Suche und im Relationship Management – Nutzen von Netzwerken und Botschaftern
- Zusammenarbeit mit dem Business – Dos & Don'ts

Canvas-/Design Thinking

Für Ihre vorab definierten Personae erarbeiten wir ein Kommunikationskonzept. Auf Basis der individuellen Zielgruppen erschließen wir relevante Kanäle und Botschaften. Dazu arbeiten wir in einem Canvas und bedienen uns Methoden aus dem Design Thinking.



Modul 4: Recruiting und Recht – bewegen Sie sich rechtssicher auf dem Recruiting-Parkett!

- Update zur aktuellen Rechtslage
- Juristische Fallstricke für Ihre Arbeit als Recruiter
 - Rechtssichere Nutzung von „People Analytics“, Social Media & Co.
 - Zulässigkeit von Background-Screenings
 - Was ist zu beachten beim Einsatz von Sprachsoftware- und Videoanalyse-Tools
 - Algorithmen AGG-konform einsetzen



Dr. Thomas Block, MBA
Rechtsanwalt,
act AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB,
Frankfurt/M.



Modul 5: Candidate Experience – Perspektivwechsel und konkrete Praxisbeispiele

- Kandidaten als Kunden für das Produkt „Job“ – was es wirklich braucht, um sie zu gewinnen
- Umsetzungsbeispiele und Benchmarks

Emotional Curve

Gemeinsam erarbeiten wir für Ihre Personae eine „emotional curve“ indem wir sie eine hypothetische „user journey“ durchleben lassen. Wir identifizieren einzelne Kontaktpunkte und stellen das Erleben entlang des Recruiting-Prozesses aus Kandidatensicht bildlich dar. So decken wir Spannungsfelder auf und skizzieren Verbesserungsmöglichkeiten.



Recruiting als ein Teil der Personalarbeit?

- Realität vs. Wunschvorstellung
- Recruiting als MUSS einer erfolgreichen Organisation
- Aktives Recruiting – verschiedene Wege der Talentgewinnung und Talentbindung



Heiko Pillhofer
Team Lead Recruiting,
Catalent Pharma Solutions GmbH,
Eberbach



Der „Key to Success“ – die Definition von globalen Schlüsselpositionen und wie diese erfolgreich über Employer-Branding-Kommunikation angesprochen werden

- Definition von globalen Schlüsselpositionen
- Data Insights, Testimonials Stories und deren Rolle im Recruiting
- Kommunikationsmaßnahmen, um Talente aus Key Functions erfolgreich anzusprechen
- Zusammenarbeit und Erwartung an Hiring Manager



Leni Reichmann
Head of Global Employer Branding & Talent Marketing,
Infineon Technologies AG
Neubiberg



Alexander Greie
Team Lead Talent Attraction,
Infineon Technologies AG
Neubiberg



Modul 6: Trends & Technologien – Talent Acquisition der Zukunft

- Best Practices für „State-of-the-art“-Recruiting
- Einsatz und Bewertung von Technologien und Tools wie z. B. künstliche Intelligenz und Bots
- Anforderungen an Recruiter und Organisation – was ändert sich?
- Blick in die Zukunft: Recruiting und neue Arbeitswelten

Klärung Ihrer Fragen und Ende des Intensiv-Seminars

Ihr Expertenteam

Dr. Thomas Block, MBA

ist Rechtsanwalt, MBA und Partner der renommierten Frankfurter Wirtschaftsrechtskanzlei **act AC Tischendorf Rechtsanwälte** sowie Fachanwalt für Arbeits-, Handels- und Gesellschaftsrecht. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung namhafter deutscher und ausländischer Unternehmen in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts sowie bei Sachverhalten des allgemeinen Wirtschafts- und Datenschutzrechts. Daneben ist er u. a. auch Referent bei sämtlichen IHKs Hessen. Vor seinem Eintritt bei act AC Tischendorf war er für eine führende Arbeitsrechtskanzlei in Deutschland tätig.

Michael Eger

ist Partner im europäischen Transformationsteam von **Mercer**, einer globalen People & Investment Beratung. Als einer der führenden Experten für Personalstrategien, Employer Branding und innovatives Recruiting verantwortet er als Fachexperte den Bereich People Strategies auf europäischer Ebene. Er studierte Medienwirtschaft und sammelte nach seinem Wechsel aus dem Kreativ- und Digitalbereich in die Beratung über 15 Jahre Erfahrung als Management Consultant und Projektleiter in strategischen HR-Projekten.

Theres Guntram

ist Managerin im europäischen Transformationsteam von **Mercer** und seit 2018 dabei. Sie hat Psychologie in Deutschland und UK studiert und sich früh auf Kultur-, Team- und Ökonomiethemata spezialisiert. Bei Mercer leitet Theres Guntram internationale Projekte mit Großkonzernen aber auch Mittelständlern im Bereich Arbeitgeberattraktivität, strategische Personalgewinnung und holistische HR Transformation. Ihr Fokus hierbei ist immer der Mensch im Zentrum aller Veränderung.

Heiko Pillhofer

ist Team Lead Recruiting bei **Catalent Pharma Solutions GmbH**. Er ist verantwortlich für die strategische Planung und operative Umsetzung der Recruiting Aktivitäten des Unternehmens in Deutschland. Seit 15 Jahren beschäftigt er sich beruflich mit dem Thema Personal und lernte über die Jahre verschiedene nationale und internationale Personalberatungen kennen. In diesen Organisationen war er jeweils in führender Position mit unterschiedlichen Beratungsthemen. Er leitete Teams in verantwortungsvoller Position in folgenden Themenfeldern: Arbeitnehmerüberlassung, Interim- und Projekt Management und Personalvermittlung.

Lara Zschau

ist bei **Mercer** seit 2019 als Beraterin im Bereich HR Transformation für das europäische Transformationsteam tätig. Sie studierte International Business mit Schwerpunkt Human Resources und Organisation in Deutschland, Argentinien und Schweden. Bei Mercer leitet sie nationale sowie internationale Projekte mit Fokus auf Talentstrategien, Recruitingprozesse und Organisationsdesign. Dabei berät sie insbesondere mit Fokus auf nachhaltige Transformation durch die Entwicklung kunden- und zielgruppenspezifischer Lösungen sowie Change Management.

Leni Reichmann

ist Head of Global Employer Branding & Talent Marketing und übernahm im Februar 2022 die Leitung der globalen Talent Marketing Organisation im Headquarter der **Infineon Technologies AG**. Dort implementierte sie neue Tools und Prozesse im Bereich Candidate Relationship Management und war für den Aufbau und die Weiterentwicklung der Social-Media-Kanäle in den Bereichen Karriere und Mitarbeitergewinnung zuständig. Zu Beginn des Jahres 2021 übernahm sie die Projektleitung für das globale Key Function Projekt und identifizierte im Rahmen der Zusammenarbeit mit Mercer weltweit 21 Schlüsselfunktionen, von welchen im Anschluss die entsprechenden externen Kommunikationsmaßnahmen abgeleitet wurden.

Alexander Greie

als Team Lead Talent Attraction bei der **Infineon Technologies AG** ist er im Bereich Recruiting und Active Sourcing tätig und verantwortet dabei ein Team von Talent Attraction Managern. Durch seine langjährige Erfahrung im Tech-Recruiting und Talent Marketing begleitet und berät er Hiring Manager bei der erfolgreichen Stellenbesetzung im kompetitiven Engineering und IT Talentmarkt. Das Thema Recruiting begleitet Alexander Greie seit seinem Berufseinstieg in der Personaldienstleistung, später gefolgt bei einem Hidden Champion der Elektrotechnikbranche bis zuletzt im Konzernumfeld als inhouse Talent Attraction Manager und Team Lead.

Auch als Inhouse-Training

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

Warum dieses Seminar wichtig ist

Zahlreiche Studien und Umfragen belegen, Recruiting ist und bleibt eine der größten Herausforderungen und bedeutendstes Handlungsfeld in der Personalarbeit. Volle Auftragsbücher, neue Arbeits- und Kompetenzanforderungen sowie ein grundlegender Fachkräftemangel führen dazu, dass Recruiting-Strategien auch zukünftig einen erfolgskritischen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens leisten.

In diesem Seminar erhalten Sie das nötige Rüstzeug zur Entwicklung einer erfolgreichen Recruiting-Strategie für Ihr Unternehmen. Unsere Experten geben Ihnen nicht nur praxisrelevante Tipps, sondern auch individuellen Rat!

Ihr Nutzen

- ✓ Erarbeiten Sie eine Personalmarketingstrategie für Ihre individuelle Zielgruppe im Recruiting.
- ✓ Erfahren Sie, mit welchen KPIs Sie den Erfolg Ihres Recruitings messen und dokumentieren.
- ✓ Lernen Sie, wie sich gesellschaftliche und technologische Megatrends auf Ihr Recruiting auswirken.
- ✓ Erfahren Sie, wie Sie Ihren Bewerbungsprozess optimieren und wie der Einsatz von Technologien unterstützen kann.
- ✓ Lernen Sie neue Methoden im Recruiting wie Active Sourcing kennen.
- ✓ Informieren Sie sich über rechtliche Grenzen und Fallstricke im Recruiting.
- ✓ Diskutieren Sie, wie Sie Ihr Relationship Management bedarfsgerecht nutzen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert. Umfangreiches Wissen zu allen Themen im Recruiting wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch Beispiele und wertvolle Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. Sie erhalten viele Tipps zur Umsetzung und Nutzung für Ihre Recruiting-Arbeit. Es ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Exklusive Praxisberichte

Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Wege der Talentgewinnung und -bindung bei Catalent Pharma Solutions und über Data Insights, Testimonials Stories sowie deren Rolle im Recruiting bei Infineon Technologies AG. Von unserem Rechtsexperten erhalten Sie Einblicke zur aktuellen Rechtslage sowie zu juristischen Fallstricken im Umfeld des Recruitings.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Seminarleiter weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

H. Eckert



Hannah Eckert

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

hannah.eckert@managementcircle.de

MANAGEMENTCIRCLE®

Werden Sie Referent bei uns!

www.managementcircle.de/referent-werden

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie lernen, wie Sie

- eine **ganzheitliche Strategie** für Ihr **Recruiting** entwickeln.
- mit den **richtigen Botschaften** zum **Employer of Choice** werden.
- sich **rechtssicher** auf dem **Recruiting-Parkett** bewegen.

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich sowohl an Einsteiger als auch erfahrene Mitarbeiter aus den Unternehmensabteilungen **Personalbeschaffung**, **Personalmarketing** und **Talent Acquisition**, die ihren Blick auf das Thema Recruiting erweitern möchten. Herzlich willkommen sind auch **Personalleiter**, die in diesem Seminar entscheidende Impulse erhalten, wie sie eine umfassende Recruiting-Strategie entwerfen und in ihrem Unternehmen implementieren können.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:

Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

25. und 26. Januar 2023 als Online-Seminar

ortsunabhängig

Tel.: +49 6196 4722-700

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

01-91637

16. und 17. März 2023 in München

Holiday Inn Munich Leuchtenbergring

Leuchtenbergring 20, 81677 München

Tel.: +49 89 411113-524

E-Mail: reservation@himuc.com

03-91638

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M02445

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**



**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.195,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt inkl. Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass**. **Buchen Sie ohne Risiko: Bis vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn