

Schluss mit dem Fachkräftemangel durch

# Digital Recruiting

Werden Sie zum Experten für  
Recruitingmarketing 4.0 und Active Sourcing

- **Recruitingmarketing im digitalen Zeitalter**  
Entwickeln Sie eine erfolgreiche digitale Marketingkampagne
- **Brand Building wie die Marketingprofis**  
Nutzen Sie die Erkenntnisse aus dem Marketing für Ihr Recruiting
- **LinkedIn, Xing, Facebook, Instagram & Co.**  
So gelingt Ihre Bewerberansprache über Social Media Kanäle
- **Aktive Bewerberansprache**  
Nehmen Sie das Recruiting selbst in die Hand
- **Active Sourcing Live**  
Lernen Sie, wie Sie Schritt für Schritt zum Active Sourcer werden
- **DSGVO und E-Privacy Verordnung**  
Rechtliche Rahmenbedingungen für Ihre Recruiting-Strategie
- **Den perfekten Kandidaten gefunden und nun?**  
Dos und Don'ts in der Kandidatenansprache

Ihre Experten:



Alexander Heidbrink  
WABCO Europe BVBA

Lernen Sie vom  
Gewinner des Active  
Sourcing Awards!



Katharina Pratesi  
Brandmonks GmbH



Morten Babakhani  
CapVie, Hardenberg-  
Wilthen AG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

7. und 8. Mai 2019 in München

5. und 6. Juni 2019 in Köln

2. und 3. Juli 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/05-87034](http://www.managementcircle.de/05-87034)

## Recruitingmarketing-Kampagnen im digitalen Zeitalter



Ihre Seminarleiter:

Alexander Heidbrink, **WABCO Europe BVBA**, Brüssel  
Katharina Pratesi, **Brandmonks GmbH**, Mainz



### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Recruiting im digitalen Zeitalter

- So gelingt erfolgreiches Personalmarketing! Branchenübergreifende Praxisbeispiele erfolgreicher Recruiting-Kampagnen
- Welche Rolle spielt Social Media im Recruiting-Prozess?
- Wie hat die Digitalisierung das Recruiting verändert? Was sind aktuelle Trends?
- Check: Wie sind Sie in Ihrem Unternehmen aktuell aufgestellt?

### Brand Building in Social Media

- Employer Branding: Parallelen zwischen Personalmarketing und Produktmarketing
- Brand Building im Recruiting unterscheidet sich kaum von Marketingkampagnen bei Fast Moving Consumer Goods
- Wie wird eine Marke aufgebaut?
- Wie werden Kampagnen geplant und umgesetzt?
- Ein Austausch oder Zusammenspiel mit der Marketingabteilung im Unternehmen kann den ein oder anderen neuen Wind in das eigene Personalmarketing bringen



Morten Babakhani  
Co-Founder,  
**CapVie, Hardenberg-Wilthen AG**, Mainz

### Definition der Zielgruppe und Kennenlernen der Portale

- Erstellung einer Persona – wer ist meine Zielgruppe?
- Wo finde ich meine Zielgruppe?
- Welche Netzwerke und Tools gibt es?
  - Karrierenetzwerke (LinkedIn, Xing, etc.)
  - Social Media Kanäle (Instagram, Facebook, Twitter, etc.)
  - Digitale Helfer im Recruiting
- Active Sourcing: Warum die aktive Kandidatensuche aus professionellen Recruitingabteilungen nicht mehr wegzudenken ist

### Zielgruppen kennen, Persona erstellen



Lernen Sie von unseren Recruitingexperten Personas zu erstellen und erfahren Sie, wie Ihnen dieses Instrument dabei hilft, die Gruppe potentieller Kandidaten einzugrenzen. Diese Übung bildet die Grundlage für die folgenden Seminarinhalte und Übungen.

### Digitale Karrierenetzwerke – Xing & LinkedIn

- Xing und LinkedIn im Vergleich
- Welches Netzwerk passt zu mir und der Zielgruppe?
- Xing und LinkedIn
  - Build your Profile: Worauf sollte ich achten?
  - Wie erweitere und pflege ich mein Netzwerk?
  - Wie kann ich meine Kollegen und deren Netzwerk einbinden und für das Recruiting nutzen?

### Build your Profile!



Der erste Eindruck entscheidet! Unter Anleitung der Seminarleiter erstellen Sie Schritt für Schritt Ihr professionelles Sourcing-Profil, das Sie zukünftig für Ihre Active Sourcing-Aktivitäten in Ihrem Unternehmen verwenden können.

### Erstellung einer digitalen Recruiting-Kampagne



Geführte Gruppenarbeit, in der Sie das bisher Erlernte anwenden und darauf aufbauend Ihre eigene nächste digitale Recruiting-Kampagne vorbereiten.

### Abschluss des ersten Seminartages

- Klärung offener Fragen und Zusammenfassung der Seminarergebnisse

Ende des ersten Seminartages

### Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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!

# Jetzt werden Sie zum Sourcer!

Ihre Seminarleiter:  
Alexander Heidbrink  
Katharina Pratesi

### Es geht weiter!

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Klärung offener Fragen und Überleitung zum zweiten Seminartag

### Präsentation erarbeiteter Recruiting-Kampagnen

- Vorstellung der am Vortag erarbeiteten Kampagnen
- Gemeinsame Diskussion über Vorgehensweise und Umsetzbarkeit

### Entwicklung und Implementierung Ihrer Active Sourcing-Strategie



In dieser intensiven Übung entwickeln Sie unter Anleitung unserer Experten eine eigene Active Sourcing-Strategie. Für diese Übung bitten wir Sie, eine aktuelle offene Position aus Ihrem Unternehmen inklusive der dazugehörigen Stellenausschreibung mitzubringen. Gemeinsam klären wir in dieser Übung folgende Fragen:

- Welche Persona steht hinter den gesuchten Kandidaten/Innen?
- Welche Sourcing-Methode ist für Ihre Position relevant?
- Welche Tools müssen Sie für die aktive Suche nach Ihrer Persona einsetzen?

### Rechtliche Aspekte beim Active Sourcing: DSGVO und E-Privacy Verordnung

- Rechtliche Grenzen der DSGVO beim Active Sourcing: Was ist erlaubt?
- E-Privacy Verordnung: Darf ich noch aktiv auf Kandidaten zugehen?

### Erste Schritte bei der aktiven Kandidatenansprache

- Eine gute Vorbereitung ist alles: Erstellung von Zielfirmenlisten
- Fehler vermeiden: Nutzen von Blacklists beim Active Sourcing
- Such-String erstellen: Einsatz von Bool'schen Parametern im Rahmen der Boolean Search Method

### Der Weg zu Ihrem Kandidaten



Zunächst erstellen wir eine Zielfirmenliste für Ihre vakante Stelle und definieren eine entsprechende Blacklist.

Daraufhin entwickeln wir die Bool'schen Operatoren, die wir für die Suche nach einem passenden Kandidaten für Ihre Vakanz benötigen. Gefundene Kandidaten unterziehen wir einem Persona Matching: Passt das Profil zu den Anforderungen?

### Selling Story – so wecken Sie das Interesse der Bewerber

- Kennen Sie Ihre Employer Value Proposition!
- Notwendigkeit einer Selling Story im Active Sourcing
- Erarbeitung und Kommunikation einer Selling Story

### Kandidatenansprache und Kommunikation

- Wie gehe ich auf einen Kandidaten zu?
- Erstellung eines Anschreibens
- Dos und Don'ts in der Kommunikation

### Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Zeit für Ihre abschließenden Fragen

Ende des Intensiv-Seminars



### Vorbereitung auf das Seminar

Unser Anspruch ist, dass Sie nach Beendigung des Seminars konkrete Fähigkeiten erlangt haben, die Sie sofort in die Praxis umsetzen können. Deshalb zeichnet sich dieses Seminar durch eine hohe Praxisnähe und zahlreiche interaktive Übungen aus. Wir möchten Sie daher bitten, **zum Seminar einen eigenen Laptop bzw. Tablet mitzubringen**. Zusätzlich möchten wir Sie dazu ermuntern, auch eine **reale, aktuelle vakante Stelle inklusive der dazugehörigen Stellenbeschreibung** mitzubringen, so dass Sie Ihre Fähigkeiten nicht an einem fiktiven, sondern an einem konkreten Beispiel aus Ihrem Unternehmen erlernen.

### Seminarzeiten

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

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

## Alexander Heidbrink

Aktuell ist Alexander Heidbrink bei dem globalen Automotive Konzern **WABCO** als Global Head of Talent Acquisition auf Interimsbasis tätig. Zu seinen Hauptaufgaben zählt die Umsetzung von Recruitingstrategien und -prozessen, sowie die Entwicklung einer neuen Arbeitgebermarke. Seit 2014 ist Herr Alexander Heidbrink bei der Brandmonks GmbH aus Mainz als Director Talent Acquisition für die Betreuung von Kunden und Projekten im Bereich TA und Active Sourcing verantwortlich. In der Vergangenheit war er bei zwei Top Arbeitgebern Deutschlands aus der Pharmaindustrie angestellt. Bei Boehringer Ingelheim und Abbott verantwortete Herr Heidbrink als Leiter des CoE's TA die Einführung neuer Recruitingstrategien, Employer Brandings, sowieso die Implementierung mehrerer E-Recruitingplattformen. Ebenfalls strukturierte er als Head of Recruiting für den DAX 30 Konzern Adidas Group dessen Recruiting Landschaft komplett um. Alexander Heidbrink hat eine umfassende Expertise in den Bereichen Talent Acquisition, der Direktansprache, Employer Branding und im strategischen Recruiting.

## Katharina Pratesi

ist Partner bei **Brandmonks GmbH** und wurde mit dem Active Sourcing Award als beste Active Sourcerin Deutschlands ausgezeichnet. Sie berät Klienten aus der Finanzdienstleistung, im Consulting und der Industrie in den gesamten Prozessketten der Talent Acquisition Strategien. Katharina Pratesi lernte das Recruiting von der Pike auf und ist seit über 8 Jahren in diesem Umfeld sowohl strategisch als auch operativ unterwegs. Ihr aktueller Schwerpunkt liegt auf Active Sourcing, dem nachhaltigen Recruiting und der Integration sowie der Optimierung von Recruitingprozessen. In den letzten 10 Jahren war sie bei Unternehmen aus den Bereichen Consulting, Medizintechnik und Industrie in beratender Rolle tätig.

## Morten Babakhani

ist Co-Founder von **CapVie**, der On-trade Sparte der **Hardenberg-Wilthen AG**, eines privat geführten Familienunternehmens aus Niedersachsen. Morten studierte Informations- und Kommunikationsmanagement an der FH Darmstadt und war auf Management- und Vorstandsebene bei diversen Beratungsunternehmen tätig. Als leidenschaftlicher Marketeer hat sich Morten mit der Gründung von CapVie einem Herzensthema gewidmet. Unter seiner Leitung wurde das Team für die beispiellosen Brandbuilding Kampagnen mit dem Marketing Intelligence und Innovation Award ausgezeichnet.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Mandy Zunic**

Tel.: +49 6196 4722-635

E-Mail: [mandy.zunic@managementcircle.de](mailto:mandy.zunic@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



# Zum Veranstaltungsinhalt

## Wir machen Sie zum Active Sourcer!

**Active Sourcing**, also die aktive Bewerberansprache, ist längst kein Trendthema mehr, sondern mittlerweile für viele Unternehmen zum **zentralen Element in der Personalbeschaffung** geworden.

**Wir bringen Ihnen dieses Handwerk praxisnah und an vielen Übungen veranschaulicht bei!** Im Verlauf des Seminars lernen Sie die wichtigsten Kanäle für erfolgreiches Personalmarketing und für das Active Sourcing kennen und lernen auch, diese professionell für die Mitarbeitergewinnung zu nutzen.

Anschließend schreiten wir zur Tat: In einer **Live-Sourcing-Session** zeigen Ihnen unsere Seminarleiter, wie Sie mit Hilfe von Active Sourcing geeignete Bewerber für Ihre Vakanzen finden. Hierbei werden wir **vor Ort gemeinsam Kandidaten für eine reale offene Stelle suchen und kontaktieren**. Um den idealen Lerntransfer sicherzustellen, üben Sie im Anschluss selbst, geeignete Kandidaten mittels der gelernten Methoden zu finden und zu kontaktieren.

Unter Anleitung unserer Seminarleiter erstellen Sie Ihr **individuelles Sourcer-Profil** und können sofort selbst loslegen. Bringen Sie gerne eine aktuelle **Stellenausschreibung aus Ihrem Unternehmen** mit, für die Sie während unserer Live-Sourcing-Session **gemeinsam mit unseren Experten nach passenden Kandidaten suchen**. Denn wir machen Sie zum Active Sourcer!

## Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Lernen Sie, wie Sie Ihre **Arbeitgebermarke gezielt aufbauen**
- ✓ Erfahren Sie, wie Sie Ihre **Employer Branding** Aktivitäten an **digitale Kanäle** anpassen
- ✓ Steigern Sie Ihren **Recruiting-Erfolg** durch aktive Bewerberansprache
- ✓ Lernen Sie konkret und praxisnah, **wie Active Sourcing funktioniert**
- ✓ Informieren Sie sich über **aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen** beim Recruiting
- ✓ **Senken** Sie Ihre **Recruitingkosten** durch erfolgreiches Personalmarketing und Active Sourcing

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Alicia Polok**

Director Konferenzen/Seminare

Tel.: +49 6196 4722-474

E-Mail: [alicia.polok@managementcircle.de](mailto:alicia.polok@managementcircle.de)

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im **Bereich Recruiting und Personalmarketing**, sowie an alle erfahrenen Mitarbeiter aus den Bereichen **Personalmanagement, Personalbeschaffung, HR Marketing und Talent Acquisition**, die Ihre Kenntnisse zum Thema **Personalmarketing** vertiefen wollen und lernen möchten, wie **Active Sourcing** in der Praxis funktioniert.

## ■ 6 gute Gründe für ein Management Circle Seminar

- 30 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet von Seminaren für Fach- und Führungskräfte
- Die besten Referenten, die der Markt bietet
- TOP-Themen mit sehr hohem Praxisgehalt
- Intensiver Wissens- und Meinungs austausch in kleinen Seminargruppen
- Ausgezeichnete Seminarunterlagen
- First-Class-Locations

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 7. und 8. Mai 2019 in München

05-87034

Eurostars Book Hotel, Schwanthalerstraße 44, 80336 München  
Tel.: +49 89 5165740, Fax: +49 89 516574188  
E-Mail: [reservations@eurostarsbookhotel.com](mailto:reservations@eurostarsbookhotel.com)

### 5. und 6. Juni 2019 in Köln

06-87035

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: [reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com](mailto:reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com)

### 2. und 3. Juli 2019 in Frankfurt/M.

07-87036

Mövenpick Hotel Frankfurt City,  
Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.,  
Tel.: +49 69 788075-0, Fax: +49 69 788075-829  
E-Mail: [hotel.frankfurt.city@moevenpick.com](mailto:hotel.frankfurt.city@moevenpick.com)

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel 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/05-87034](http://www.managementcircle.de/05-87034)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

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

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

### 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 € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. 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](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



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