



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Zielgruppe:

- Unternehmer, Geschäftsführer, Prokuristen und Personalvorstände
- Personalentscheider, Personal- und Abteilungsleiter und Personalreferenten
- Mitarbeiter in der Personalabteilung und Mitarbeiter im Recruiting

Ihr Nutzen:

Tag 1

Recruiting – Top-Kandidaten richtig ansprechen

Erfolgreiche Personalsuche – aber wie?

Tag 2

Bitte keine „08/15“ - Fragen mehr! Moderne Bewerberinterviews führen

Schwierige Situationen im Bewerbungsgespräch lösen

Tag 3

Moderne Vergütungssysteme in der Praxis richtig umsetzen

Einzel- oder Teamprämie? Faire Ziel- und Messkriterien entwickeln

Termine:

18.-20.08.2021

Leipzig & Berlin

22.-24.09.2021

Stuttgart & Hamburg

06.-08.10.2021

München & Köln

10.-12.11.2021

Berlin & Düsseldorf

Preis:

1.770,-€ (inkl. Prüfungsgebühr von 220,-€)
Zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und Snacks
in den Pausen

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Recruiting – Top-Kandidaten richtig ansprechen**



Recruiting – planen und gestalten

- > Von der Bedarfsanalyse zur richtigen Zielgruppenbestimmung
- > Richtig Positionieren bei potentiellen Kandidaten – Ihr Arbeitgeber als Marke
- > Cultural Fit: Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor in der Personalgewinnung
- > Anforderungsprofil und Stellenausschreibung auf den Punkt bringen
- > Kandidatenansprache: Mehr Bewerber durch bessere Stellenanzeigen
- > Verknüpfung von Online- und Offline-Recruiting bei der Kandidatensuche
- > Nützen Sie die entscheidenden Werkzeuge für ein professionelles Recruiting!
- > Zwei Recruiting-Ansätze: Werben und Suchen
- > Erfolgreicher Einsatz von Karrierewebsites, Online Jobbörsen und Karriere-Blogs
- > In welchen Netzwerken finden Sie den geeigneten Bewerber?

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminar folgende S&P Produkte:

- + S&P Leitfaden: *Top-Maßnahmen im Recruiting auf einen Blick*
- + S&P Leitfaden: *Mit der richtigen Stellenausschreibung mehr Bewerbungen erhalten*
- + S&P Checkliste: *Welches Wissen braucht man für Social Media wirklich?*
- + S&P Check: *Wie fit ist Ihr Internetauftritt für die Personalsuche?*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 1. Seminartag

14.00 Uhr – 16.00 Uhr **Erfolgreiche Personalsuche – aber wie?**

1. Ihre individuelle Suchstrategie

Zusammen mit den Teilnehmern wird Schritt für Schritt nach gewünschten Bewerberprofilen gesucht.

2. Jobsuche aus der Sicht eines Bewerbers

Nach welchen Begriffen wird gesucht? Was erzeugt Aufmerksamkeit?
Wie werden aus Interessenten Bewerber?
Welche Informationen interessieren die Bewerber am meisten?

3. Von Anderen lernen

Best-Practice: was Sie unbedingt beachten sollten - Praxisberichte und Fallbeispiele

+ *S&P Leitfaden: Die wichtigsten Karrierewebsites, Online-Jobbörsen und Branchen-Foren für Ihre Personalsuche*

+ *S&P Checkliste: 7 Schritte zur effizienten Nutzung von XING*

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Bewerberinterviews mit mehr Treffsicherheit führen**

Erfolgreiche
Personalsuche
– aber wie?

> Der Matchingprozess: Mit der VeSiEr-Methode die Kandidaten treffsicher auswählen

> Brüche im Lebenslauf identifizieren

> Die Spreu vom Weizen trennen: Märchenerzähler, störrische Bewerber, Taktiker und Schüchterne

> Das Interview: Die besten Fragetechniken und Fragestrategien auf einen Blick

> Good Guy und Bad Guy – Perspektivwechsel im Interview nutzen

> Interviews mit internationalen Kandidaten führen

> Culture Map: Wie navigiert man durch kulturelle Unterschiede?

+ *S&P Leitfaden: Bewerber-Interviews richtig führen*

+ *S&P Checkliste: Dos und Don`ts in Bewerberinterviews*

Ab 17.30 Uhr

Zusammenfassung der Ergebnisse und offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.30 Uhr

Bitte keine „08/15“ - Fragen mehr! Moderne Bewerberinterviews führen



Top 5 der Frage-techniken

- > Gesprächsvorbereitungen: Anforderungsprofile und Bewerbungsunterlagen nutzen um starke Interviews zu führen
 - > Zeitmanagement im Interview
 - > Die Wahl der richtigen Interviewstrategie
 - > Praxiserprobte Gesprächsführung - Aufbau eines professionellen Interviewleitfadens
- > Die VeSiEr-Methode – Bewerberkompetenzen erkennen und gezielt überprüfen
 - > Good Guy und Bad Guy – Perspektivwechsel im Interview nutzen
- + S&P Leitfaden: *Bewerber-Interviews richtig führen*
- + S&P Check: *Bewerberunterlagen gezielt analysieren*

11.30 Uhr – 13.00 Uhr

Lassen Sie sich nicht manipulieren - Fragetechniken gezielt einsetzen

- > Die 8 wichtigsten Fragestrategien
- > Richtig fragen und richtig zuhören, ohne von Bewerbern durchschaut zu werden
- > Brüche im Lebenslauf gezielt hinterfragen
- > Fragen, die Sie nicht stellen sollten – Rechtliche Aspekte im Interview
- > Hintergründe aufdecken - Compliance Check im Lebenslauf
- + S&P Check: *Verbotene Fragen in Bewerberinterviews*
- + S&P Leitfaden: *Bitte keine „08/15“ – Fragen mehr*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Programm 2. Seminartag

14.00 Uhr – 15.30 Uhr

„Überflieger“ oder „Dead Wood“ – Kompetenzfelder des Kandidaten sicher prüfen

Lesen Sie
zwischen den
Zeilen!

- > Lassen Sie sich nicht blenden: Typische Wahrnehmungs- und Beurteilungsfehler
- > Zwischen den Zeilen lesen: Warnsignale bei Aussagen zum beruflichen Werdegang
- > Der erste Eindruck zählt - der letzte Eindruck bleibt
- > Ungültige Schlussfolgerungen und unbewusste Unterstellungen
- > Fehler vermeiden – Erstellung eines Beobachtungs- und Beurteilungssystems

+ S&P Check: Wahrnehmungs- und Beurteilungsfehler vermeiden

+ S&P Bewertungs-Check: Spielregeln für Interviewteams

15.30 Uhr – 17.30 Uhr

Schwierige Situationen im Bewerbungsgespräch lösen

- > Bremsen Sie Vielredner ab!
- > Bewegen Sie Schweigsame zum Reden!
- > Holen Sie Märchenerzähler auf den Boden der Tatsachen zurück!
- > Locken Sie Taktiker und Schüchterne aus der Reserve!

+ S&P Test: Gesprächstechniken auf dem Prüfstand

+ S&P Leitfaden: Überprüfen der Kompetenzfelder des Kandidaten

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

ab 09.30 Uhr

Mit Zielen und variabler Vergütung das Team aktiv steuern

- > Unternehmens- und Personalstrategie erfolgreich verbinden
- > Schritt für Schritt: Vom Unternehmenserfolg zum Team- und Individualerfolg
- > Ziele einfach und messbar gestalten: Führungskräfte entlasten, Mitarbeiter begeistern
- > Kennzahlen für ein effizientes Personal-Controlling

Die Teilnehmer erhalten

- + S&P Leitfaden: Personalstrategie erfolgreich entwickeln
- + S&P Checkliste: Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich führen
- + S&P Muster-Ziele: Aufgabenbezogene Praxisbeispiele

Moderne Vergütungssysteme in der Praxis richtig umsetzen


- > Vergütung per Zielvereinbarung – Vergütung mehrerer Leistungskriterien
 - > Leistungsbezogene und/oder ergebnisbezogene Vergütungsmodelle
 - > Spürbare variable Einkommensteile: Prämien, Beteiligung
 - > Cafeteria-System: für jeden Unternehmensbereich das passende Modell
- > 10 Bausteine für eine motivierende Entlohnung im Vertrieb
- > Flexibilität im Vergütungsmodell – auf was kommt es an?
- > Schnelles Feedback zwischen Leistung und Vergütung

Die Teilnehmer erhalten

- + S&P Studie: Gehalts- und Tantiemenübersicht nach Branchen und Unternehmensgröße

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen



Höhe und
Bemessung
von Prämien

Programm 3. Seminartag

14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Einzel- oder Teamprämie? Faire Ziel- und Messkriterien entwickeln

- > Variable Vergütungssysteme: Welche Systeme haben sich in der Praxis bewährt?
- > Verteilung des Bonus: Teambonus nach Köpfen oder nach individuellen Kriterien?
- > Betriebsvereinbarung, rechtliche Rahmenbedingungen & Co.
- > Wie wird die Finanzierung der variablen Vertragsbestandteile sichergestellt?

Die Teilnehmer erhalten:

+ *S&P Leitfaden: Einführung von variablen Vergütungssystemen*

ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten im Personal-Recruiting zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Er betreut Projekte zur Personalsuche von Fach- und Führungskräften.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Als langjähriger Seminartrainer vermittelt er die relevanten Themen praxisnah und gut umsetzbar.

Arbeits-, Vertrags-, Gesellschafts- und Sanierungsrecht

Herr Rechtsanwalt **Alexander Suck** betreut Unternehmen in Fragen zum Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Vertragsrecht und Strafrecht.

Zudem berät er mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/Inhaber bei Umstrukturierungen.

Miriam Boglino

Executive Development

Frau Boglino leitete als Justiziarin verschiedene interkulturelle Teams in London und war für die erfolgreiche Umsetzung länderübergreifender Projekte verantwortlich.

Als Mediator übernimmt sie Verhandlungen zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Personalsuche im Kundenauftrag
- > Diskrete Interessentensuche für die Unternehmensnachfolge und Besetzung der Geschäftsführung
- > Unternehmensbewertung, Nachfolger-Workshop und Kandidatensuche
- > Top Executive-Suche für Geschäftsführer- und Vorstands-Positionen
- > S&P NachfolgerBörse mit 300 potentiellen Nachfolgern mit dem Fokus technischer Geschäftsführer/Vorstand

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Führen mit System**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement – Zielerreichung
- > **Die 11 anspruchsvollsten Teamsituationen**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Perfekte Management-Assistenz**
Überzeugen durch Fachwissen und Kommunikation
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Word, Excel & Co.**
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Lehrgang Zertifizierter HR-Manager (S&P)

Seminarpreis: 1.770,-€ (inkl. Prüfungsgebühr von 220,-€) Zzgl. MwSt. – Produktnummer Z 07

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | |
|---|---------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 18.-20.08.2021 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Berlin |
| <input type="checkbox"/> 22.-24.09.2021 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 06.-08.10.2021 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Köln |
| <input type="checkbox"/> 10.-12.11.2021 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> Düsseldorf |

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|-----------------------------------|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Persönlicher Kontakt | | | |

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100