

BEWERBUNGSINTERVIEWS AUF AUGENHÖHE

ERFAHREN SIE „MEHR“ DURCH SYSTEMISCHE GESPRÄCHSFÜHRUNG.

ZIELE | In diesem Seminar erfahren Sie, wie es Ihnen gelingt, partnerschaftlich auf Augenhöhe Vorstellungsgespräche zu führen, um auch als „Wunsch“-Arbeitgeber/in infrage zu kommen. Das Wissen und die Haltung „alle sind Bewerber“ unterstützt Sie darin, eine positive Gesprächsatmosphäre zu schaffen, um allen Beteiligten eine gute Basis für ihre Entscheidung zu ermöglichen. Mit systemischen Fragetechniken und einer anderen Art von Gesprächsführung gelingt es Ihnen, auch in Zeiten von gut vorbereiteten Bewerbern oder Bewerberinnen spezifische Informationen zu erhalten, Stolpersteine zu meistern und Bewertungen vorzunehmen. Ziel ist es, Vorstellungsgespräche erfolgreich durchzuführen, neue Talente zu gewinnen und nachhaltig die „Passenden“ auszuwählen. Zudem gestalten Sie den Prozess so, dass Abgelehnte (intern und extern) das Gespräch als gute Erfahrung verbuchen.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Trainer, Führungskräfte und alle Mitarbeitenden, die an Personalauswahlprozessen beteiligt sind und/oder Interviews führen.

BESCHREIBUNG

Wenn es darum geht, Mitarbeitende einzustellen, dann zählt nach wie vor das Vorstellungsgespräch zu einem wichtigen Bestandteil beim Auswahlverfahren. Bei Fach- und Führungskräftemangel kann die Auswahl der infrage Kommenden Bewerbenden sehr begrenzt sein. Diesen mit einer partnerschaftlichen Grundhaltung auf Augenhöhe zu begegnen, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Zusätzlich ist heute mehr denn je davon auszugehen, dass qualifizierte Bewerber oder Bewerberinnen auf die typischen Fragen gut vorbereitet sind. Dies kann den zu erzielenden Informationsgehalt stark reduzieren. Um für eine gute Entscheidungsbasis Spezifische Informationen zu gewinnen, ist es notwendig, mehr als „sozial erwünschte“ Antworten zu erhalten.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden, Simulationen, prototypische systemische Strukturaufstellungen und Syst®-Miniaturen.

INHALTE

- „Wunsch“-Arbeitgeber/in: Employer Branding
- Kontextgestaltung und Haltung in Zeiten von Empowerment, Agilität und VUCA-Welten
- Organisationswerte und Leitlinien: Der erste Eindruck zählt!
- Employability: Neue Talente gewinnen und an sich binden.
- Phasen und Ablauf des Bewerbungsgesprächs
- Unterschiedliche Gesprächsmodi: synchron – asynchron – synchron
- CIT: Erfolgskritische Situationen
- Vergleichbarkeit: Hardfacts in Softskills
- Unterschied zwischen Fertigkeiten (prüfbar) und Fähigkeiten (eher ja/eher nein)
- Unterschiede zwischen „antrainiertem“ Verhalten und „gelebtem“ Verhalten
- Die Herausforderung: Interviewer oder Beobachter – oder beides
- Dialog auf Augenhöhe: Systemische Fragen, um mehr zu erfahren und Neues zu entdecken
- Kulturspezifische Fragen
- Übereinstimmung versus Widersprüche: Klärende Fragen ohne „Verhörcharakter“
- Interne und externe Bewerberinnen und Bewerber – Nachwirkung und Außenwirkung
- Gesprächsverhalten reflektieren und Interviews auswerten
- Rollenbewusstsein: Wer ist dabei und wer hat welchen Auftrag?
- Interviewleitfaden: Entwicklung und Umsetzung
- Die „richtige“ Entscheidung gibt es nicht: Wer entscheidet und wie?

DAUER

2 Tage

TERMINE

27.08.2020 und 28.08.2020

TRAINER

Carmen Diebolder

ZEITEN

1. Tag:
10 Uhr bis 13 Uhr und 14 Uhr bis 18 Uhr
2. Tag:
09 bis 12 Uhr und 13 Uhr bis 17 Uhr

SEMINARORT

H+ Hotel Stuttgart Herrenberg
Daimlerstraße 1
71083 Herrenberg

VERPFLEGUNG

Mittagessen, kleine Snacks und
Getränke

TEILNEHMERUNTERLAGEN

Teilnehmerunterlagen: Neben ausführlichen Seminarunterlagen, einem Fotoprotokoll und „Kleinen Erinnerungshilfen für die Praxis“ erhalten die Teilnehmer unser „WISSEN in der BOX“ mit verschiedenen Toolkarten. Diese Toolkarten enthalten die Seminarinhalte kurz und prägnant zusammengefasst. Mit einem kurzen Blick finden die Teilnehmer alle relevanten Informationen – echtes Wissen zum Anfassen für den sofortigen Einsatz in der beruflichen Praxis.

SEMINARGEBÜHREN

Die Gebühren für die Fortbildung betragen insgesamt 945,00 € zzgl. gesetzlicher MwSt.

STORNIERUNGSBEDINGUNGEN

Eine Seminarstornierung ist schriftlich zu erfolgen. Bei einer Stornierung bis 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn fallen 50 € Bearbeitungsgebühr an. Bei einer Stornierung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn, fallen 50 %, ansonsten 100% der Seminargebühren. Keine Kosten entstehen, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Die Fa. CADIS ist berechtigt, die Veranstaltung gegen volle Erstattung bereits gezahlter Teilnahmebeträge aus wichtigen Gründen abzusagen. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, bei Erkrankung des Trainers oder bei zu geringer Teilnehmerzahl.

ANSPRECHPARTNER



Carmen Diebolder
diebolder@cadis-seminar.de
Telefon: 07904/9441875