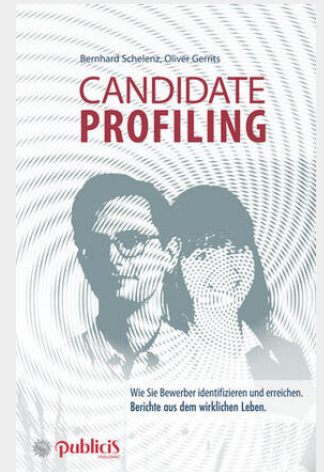


Candidate Profiling

Wie Sie Bewerber identifizieren und erreichen. Berichte aus dem wirklichen Leben.

Personaler müssen heute Jim Rockford, Sherlock Holmes und Lisbeth Salander in einer Person sein: Sie brauchen detektivisches Gespür. Die Wirtschaft boomt, der Fachkräftemangel weitet sich aus. In der Menge der Jobangebote verliert die klassische Stellenanzeige in der Zeitung und im Internet ihre Wirkung. Und die Personalbeschaffung in Schulen und Hochschulen deckt nicht den Bedarf an berufserfahrenen Kräften. Employer Branding ist als oberflächliche Arbeitgeberwerbung enttarnt, und ohne Unterscheidbarkeit gehen Unternehmen im Wettbewerb um knappe Arbeitskräfte unter. An dieser Stelle setzt Candidate Profiling an. Gleichermaßen Such- wie Differenzierungsstrategie, geht es unter einem völlig neuen Blickwinkel an die Aufgabe der Personalbeschaffung heran. Die Suche setzt dort an, wo die Zielgruppen tatsächlich sind: nicht in der virtuellen Welt, sondern im echten Leben. Dazu muss man zwei Dinge wissen: Was tun die Mitarbeiter in spe, wenn sie gerade keine Mitarbeiter sind ? vor Dienstbeginn, in der Mittagspause, am Abend, am Wochenende, im Urlaub? Und wie bringt man sie auf den Geschmack, wenn sie gerade nicht mit einem Jobangebot rechnen? Candidate Profiling geht strategisch vor ? genau wie Kriminalisten: Sie ermitteln Motive von Personen, untersuchen Lebenswelten, leiten daraus ihre Erkenntnisse ab und erstellen Profile. Die Autoren beraten und unterstützen seit vielen Jahren Personalverantwortliche und Recruiter bei der Mitarbeitersuche. Als professionelle Kommunikatoren sind sie versiert in der zielgruppengerechten Ansprache von Menschen. Neben der ausführlichen Vorstellung des Konzepts begründet das Buch schlüssig den notwendigen Paradigmenwechsel bei der Kandidatenansprache in Zeiten knapper Arbeitskräfte. Mit zahlreichen Beispielen aus Branchen und Berufen, in denen qualifizierte Fachkräfte Mangelware sind (Gastronomie, Ingenieurwissenschaften und Technik, IT, Lehramt, Medizin, Naturwissenschaft, Pflege, Sozialwesen, Technik/Mechatronik, Vertrieb, Wirtschaftswissenschaft, Paketzusteller und Berufskraftfahrer), zeigt es, wie die Methode des ?Profiling? zu einer zielführenden Suchstrategie wird.



24,90 €
23,27 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage*

Artikelnummer: 9783895784750
Medium: Buch
ISBN: 978-3-89578-475-0
Verlag: Publicis Kommunikationsag
Erscheinungstermin: 18.04.2018
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2018
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 292 g
Seiten: 127
Format (B x H): 144 x 226 mm

