

Recruiting Spezialist*in

Sonstiges · Anbieter: Lecturio GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 2.468,64 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Staatlich zugelassener Fernlehrgang (ZFU-geprüft)

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	7 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Abschluss	Teilnehmerzertifikat Lecturio

Kurzbeschreibung

Recruiting Spezialist*innen sind im Kern dafür zuständig, neue Mitarbeiter zu finden, auszuwählen und einzustellen. Dazu gehört es, Stellenanzeigen zu veröffentlichen, eingehende Bewerbungen zu sichten, Vorstellungsgespräche zu führen und am Ende die Entscheidung zu treffen. Indem sie Talente wirksam gewinnen, besetzen Recruiting Spezialist*innen nicht nur offene Stellen, sondern sichern ...

Bildungsträger & Kontakt

Lecturio GmbH

Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig

Telefon: 0800 0010865

E-Mail: bildungsgutschein@lecturio.de

Web: <https://www.lecturio.de>



[Kurs online ansehen](#)

01

Kursbeschreibung

Recruiting Spezialist*innen sind im Kern dafür zuständig, neue Mitarbeiter zu finden, auszuwählen und einzustellen. Dazu gehört es, Stellenanzeigen zu veröffentlichen, eingehende Bewerbungen zu sichten, Vorstellungsgespräche zu führen und am Ende die Entscheidung zu treffen. Indem sie Talente wirksam gewinnen, besetzen Recruiting Spezialist*innen nicht nur offene Stellen, sondern sichern auch die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auf lange Sicht. In der Personalstrategie zahlreicher Organisationen ist dieser Beruf deshalb ein zentrales Element.

Der Kurs vermittelt Ihnen praxisbezogenes Wissen und effiziente Methoden, um qualifizierte Fachkräfte anzusprechen und zu gewinnen. Sie erfahren, auf welche Hindernisse Sie bei der Personalgewinnung stoßen und wie Sie ermitteln, welchen Personalbedarf Ihr Unternehmen hat. Zudem setzen Sie sich ausführlich mit dem Prozess der Personalauswahl und -gewinnung auseinander, einschließlich der Konzeption von Assessment-Centern und Hearings.

Ihre Lernziele in diesem Kurs

Den Personalbedarf des Unternehmens analysieren und daraus effizientere Strategien für die Rekrutierung ableiten

Gelernte Excel-Techniken für die Personalplanung in realen Szenarien aus dem Unternehmen einsetzen

Mithilfe von Eignungsdiagnostik und Assessments beurteilen, wie qualifiziert und geeignet Bewerber sind

Ein wirksames berufliches Netzwerk aufbauen und es für Talentakquise und Karriereentwicklung einsetzen

Verhandlungen erfolgreich führen und Konditionen erzielen, die dem Unternehmen wie auch den potenziellen Mitarbeitern Vorteile bringen

Zeit-, Selbst- und Stressmanagement in den Berufsalltag einbinden, um effizienter und zielorientierter zu arbeiten

02

Lehrplan & Module

1. Recruiting und Bewerbungsmanagement im 21. Jahrhundert

ATTRACT - Bewerber von der Firma überzeugen

SELECT - Bewerber richtig prüfen

INTEGRATE - Bewerber behalten

2. Personalgewinnung

Die erfolgreichsten Wege der Personalgewinnung

Stolpersteine bei der Personalgewinnung

3. Recruiting: Eignungsdiagnostik und Assessments

Personalauswahl
Wahrnehmungsverzerrung
Eignungsdiagnostische Verfahren
Assessment-Center
Hearings
Onboarding
Outplacement

4. Personalplanung mit Excel

Typische Fehler in der Personalplanung
Personalbedarfsplanung
Personalkostenplanung

5. Netzwerke aufbauen, Kontakte pflegen

Die Regeln des Netzwerkers
Smalltalk lernen in 7 Schritten
Im Gespräch bleiben und elegant verabschieden

6. Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln

10 Grundregeln des Verhandels
Die 10 häufigsten Verhandlungstricks und wie man ihnen begegnet
Die Verhandlungsvorbereitung
Wer fragt, führt! - Wichtigste Fragetechniken
Häufig gestellte Fragen und nächste Schritte

7. Argumentieren - Überzeugen - Durchsetzen

Die 10 Gebote des Argumentierens
Zehn abstrakte Argumentationstypen
Zehn konkrete Argumentationstypen
Sieben Wege der Widerlegung
Argumentationsbeispiele und -übungen

8. Gekonnt Auftreten & Wirkung zeigen

Mit Körpersprache überzeugen
Rhetorik und Kommunikation
Präsentationskompetenz

9. Zeit-, Selbst- und Stressmanagement

Stress vermeiden, Zeit gewinnen
Ziele und Prioritäten setzen
Aufgabenplanung & Leistungskurve

03

Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Teilnehmerzertifikat Lecturio

04

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Recruiter, HR Recruiter, Talent Acquisition Specialist

05

Dozent:innen

Wladislaw Jachtchenko

Master of Art in Politikwissenschaften und Studium der Rechtswissenschaften

Ausgezeichneter Experte, TOP-Speaker und Business-Coach u.a. für die Themen Rhetorik und Konfliktmanagement

Markus Edenhauser

Studium zum Systemischen Coach und Personalentwickler

Consultant, Coach und Trainer u.a. für die Themen systemisches Coaching und Arduino-Entwicklung

Zach Davis

Unternehmens-Coach und Experte für Zeitintelligenz und Zukunftsfähigkeit
Ausgezeichneter Speaker und Gründer des Trainingsinstituts Peoplebuilding

Kristoffer Ditz

Ausgebildeter Controller (CA) und zertifizierter Trainer
Gründer der Hanseatic Business School in Hamburg

Dr. Magda Bleckmann

Doktorin der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
Unternehmenscoach und Keynote Speaker

Alexander Plath

Studium des Wirtschaftsingenieurwesens
Zertifizierter Trainer & Coach für das persolog Persönlichkeits-Modell, Dozent für die Themen Verkaufs- und Führungstrainings sowie Präsentation und Körpersprache

Stefan Kütke

Betriebs- und Kommunikationswirt
Trainings für Verkaufsspezialist*innen und Führungskräfte

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Lecturio GmbH · Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig
0800 0010865 · bildungsgutschein@lecturio.de · <https://www.lecturio.de>



[Online ansehen](#)