

# Sales für HR - Mitarbeitende gewinnen durch bedürfnisorientierte Kommunikation

Der Arbeitgebermarkt hat sich zu einem Arbeitnehmermarkt gewandelt. Damit stehen die Mitarbeitenden im HR vor der neuen Herausforderung, das Unternehmen und sich als Person zu verkaufen und nicht - wie früher - umgekehrt. In diesem Training erhalten Sie Tipps und Tricks, wie Sie als Personalverantwortliche:r treffsicherer agieren können.

## Inhalte

Der Wettbewerb um Fachkräfte und motivierte Mitarbeitende wird immer härter. Fachkräftemangel und veränderte Bedürfnisse auf Seiten der potenziellen Mitarbeitenden hinterlassen überall ihre Spuren.

Neben den richtigen Rahmenbedingungen und Anreizen wird es für Unternehmen immer entscheidender, einen bedürfnisorientierten und effizienten Recruiting-Prozess zu haben und diesen durch gezielt geschulte Mitarbeitende umzusetzen.

Der Einstellungsprozess wird immer mehr zu einem Verkaufsvorgang, wo ich als Mitarbeiter:in mit viel Empathie, einer einwerbenden Kommunikation und Verkaufsgeschick punkten kann und muss. Oft scheitern Einstellungen nicht an Geld, Obstkörben oder Karriereperspektiven, sondern schlicht und ergreifend an der Kommunikation.

## Wie Menschen Entscheidungen treffen

- Vom Einkäufer zum Verkäufer (Wandel im Personalwesen)
- Die Phasen eines verkaufsorientierten Recruiting-Prozesses
- Klarheit über Unternehmenswerte
- Unternehmensvision als Mitarbeitermagnet
- Zielgruppendefinition (Persona)
- Angebotsformulierung
- Lead Generation und Funnel
- Erstkontakt / Qualifizierung
- Closing / Einwerbung
- Nachhaltigkeit
- Empfehlungsmanagement

## Sales Skills für HR

- Unbewusste Kommunikation verstehen
- Meine Welt / deine Welt
- Körpersprachen und Charakterkunde
- Die Macht der Fragen
- Hinhören statt Zuhören
- Eigene Reaktionsmuster erkennen und unterbrechen
- NLP für Bewerbungsgespräche
- Nutzerorientierte Kommunikation

## Termine

2.4., 10.4., 17.4.2024, 9-17 Uhr  
Salzburg, Kurs Nr. 10006023



## Zielgruppe

Der dreitägige Workshop richtet sich an Mitarbeiter:innen mit Bewerberkontakt in der Personalabteilung sowie in den Bewerberprozess involvierte Führungskräfte. Er ermöglicht es den Teilnehmenden, souveräner und bedürfnisorientierter mit Bewerbenden umzugehen und diese zu einer Mitarbeit zu motivieren.

## Seminarleitung

Tobias Starke, unbegrenzt.at

## Sie haben Fragen?

Petra Beranek, MAS MBA  
T: 0 662 8888 423  
E: pberanek@wifisalzburg.at