

Auswahlgespräche effektiv führen

Neue Mitarbeiter durch gelungene
Gesprächsführung erfolgreich auswählen.



Wissen
für mehr
Erfolg

Kommunikation ist wie ein
Eisberg,
nur ein **kleiner Teil** ist **sichtbar**
über der Meeresoberfläche,
der **größere Teil**
ist **unsichtbar.**

Eisberg-Seminare

Kleine Reichenstr. 5
20457 Hamburg

Fon: +49 40.87 50 27 94

Fax: +49 40.87 50 27 95

www.eisberg-seminare.de



Auswahlgespräche führen

Neue Mitarbeiter durch effektive Gesprächsführung erfolgreich auswählen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die Bewerbungsgespräche führen, sowie an Führungskräfte und Personalern, die noch zielsicherer werden wollen und neue Impulse suchen.

Praxisnutzen

Qualifizierte, motivierte und leistungsstarke Mitarbeiter sind heute Erfolgsfaktor Nummer eins – andersrum: Fehlentscheidungen bei der Bewerberauswahl sind Fehlinvestitionen und können mitunter sehr teuer werden. Es lohnt sich also, in die Optimierung von Auswahlgesprächen zu investieren.

Für eine zielführende Personalauswahl ist das persönliche Gespräch nach wie vor unabdingbar und stellt hohe Anforderungen an die Gesprächsführenden. In unserem zweitägigen Seminar lernen Sie sowohl theoretisch als auch in praktischen Übungen, wie Sie Ihre Auswahlgespräche noch strukturierter, effizienter und erfolgreicher führen können, um viel über den potentiellen Mitarbeiter zu erfahren und ihn so passgenau auswählen zu können.

Der erste Schritt ist eine systematische Vorbereitung und die Erstellung eines genauen Anforderungsprofils. Der Schwerpunkt des Seminars richtet sich auf die konkrete Situation der Gesprächsführung, die Sie in Rollenspielen üben und durch konstruktive Rückmeldungen verbessern können. Hier geht es um das Erlernen einer ausgewogenen Balance aus aktivem Zuhören und effektiven Fragetechniken, die es Ihnen ermöglicht, aus dem Bewerber wirklich „schlau“ zu werden und sowohl fachliche als auch soziale Kompetenzen zuverlässiger ermitteln und bewerten zu können. Im letzten Schritt werden Sie Methoden kennen lernen, die Ihre Entscheidungsfindung deutlich vereinfachen und für Außenstehende nachvollziehbar machen.

Kerninhalte

Systematische Gesprächsvorbereitung

- Generelle Chancen und Risiken eines Auswahlgesprächs
- Anforderungsanalyse
- Anforderungsprofil erstellen – wer nicht weiß, was er sucht, wird nichts finden
- Rahmenbedingungen des Auswahlgesprächs
- Welche innere Haltung ist für ein Auswahlgespräch wichtig?

Strukturierte und effektive Gesprächsführung

- Die Phasen eines Auswahlgesprächs / Erstellung eines Gesprächleitfadens
- Themen eines Vorstellungsgesprächs – ein inhaltlicher Überblick
- Ein gelungener Einstieg ins Interview
- Einüben wirksamer Fragetechniken – wie Sie durch gute Fragen viel über den Bewerber erfahren
 - Offene Fragen
 - Selbstreflektorische Fragen
 - Projektive Fragen
 - Biographische Fragen
 - Situative Fragen
 - Zirkuläre Fragen
 - Hypothetische Fragen
 - Herausfordernde Fragen
- Aktives Zuhören
- Exkurs: Gleichstellungsgesetz – Welche Fragen sind nicht erlaubt?

Schulen Sie Ihre Wahrnehmung

- Bewerbungsgespräche sind immer subjektiv: Die häufigsten Beurteilungsfehler
- Die Macht des ersten Eindrucks – lernen Sie, spontane Bewertungsmuster zu erkennen und achtsam und konstruktiv mit ihnen umzugehen
- Wann und was nutzen Ihnen nonverbale Signale?

Transparente Gesprächsauswertung und Nachbereitung

- Instrumente zur Entscheidungsfindung
- Feedback an den Bewerber

Organisation

Offenes Seminar: Dauer 2 Tage, 10:00 bis ca. 17:00 Uhr.

Preis je Teilnehmer: Euro 980,- zzgl. MwSt. – Geschlossenes Training nach Absprache.

Die Termine in **Hamburg**:

Termine 2012: 09. + 10. Februar, 19 + 20. April, 17. + 18. September, 12. + 13. November.

Die Termine in **Düsseldorf**:

Termine 2012: 22. + 23. März, 13. + 14. September, 14. + 15. November.

Die Termine in **Stuttgart**:

Termine 2011: 26. + 27. März, 20. + 21. September, 15. + 16. November.

Der Trainer



Frank Kittel

Studium der Pädagogik und Psychologie an der Universität Hamburg mit dem Schwerpunkt der betrieblichen Weiterbildung, M. A. Universität Hamburg. Ausbildung im Bereich systemischer Beratung.

Seit 1995 Mitarbeiter im Hamburger Arbeitskreis Soziales Lernen und selbstständiger Trainer mit den Schwerpunkten: Verhandlung, Führung, Konfliktmanagement. Leiter der Trainingsabteilung von Hampp Media GmbH in Stuttgart und Baden Baden.

Seit 2001 Inhaber und Geschäftsführer von Eisberg-Seminare.

Seit 2006 Dozententätigkeit an der Universität Hamburg.

Bisherige Auftraggeber u. a.:

Daimler Chrysler AG, BBC World, Wetter.com AG, KKH Berlin, PROOCON MultiMedia AG, HEINGAS Hamburger Gaswerke GmbH, Dr. August Oetker Nahrungsmittel, KfW Bankengruppe, Allianz Versicherungs-AG, Enigma Gründungszentrum, PwC – Deutsche Revisions AG, Siemens AG, Dumrath & Fassnacht KG, Kraftfahrt-Bundesamt, DELO Industrial Adhesives Shanghai, IKK Niedersachsen, Singelmann Werbeagentur GmbH, Capital Facility GmbH & Co.KG, TLG IMMOBILIEN GmbH, HASPA Hamburger Sparkasse, Nintendo of Europe GmbH, Warner Bros. Pictures Germany (a division of Warner Bros. Entertainment GmbH), VR Marketing GmbH, Heinrich Bauer Carat KG, HAMBURG AIRPORT GmbH.

Buchveröffentlichungen:

Test und Training Verhandlungstechniken – Haufe, 2006.

Test und Training Durchsetzungsstärke in Meetings und Diskussionen – Haufe, 2006.

Aktuelle Buchveröffentlichung:

Sich Durchsetzen – Verhandlungen gestalten, Manipulationen abwehren – Beck Verlag, März 2008.

Die Termine und die Kosten

Eisberg-Seminare veranstaltet *Auswahlgespräche führen* als offenes Seminar, zu dem sich maximal 10 einzelne Teilnehmer anmelden können.

Der Teilnehmerpreis für das offene Seminar beinhaltet

- die Teilnahme an *Auswahlgespräche führen*
- die Bereitstellung der Seminarunterlagen und des Seminarprotokolls
- die Tagungspauschale für Seminarräume und Technik
- Verpflegung an den zwei Seminartagen

Offenes Seminar: Dauer 2 Tage, 10:00 bis ca. 17:00 Uhr.

Preis je Teilnehmer: Euro 980,- zzgl. MwSt. – Geschlossenes Training nach Absprache.

Die Termine in **Hamburg**:

Termine 2011: 06. + 07. Oktober.

Termine 2012: 09. + 10. Februar, 19 + 20. April, 17. + 18. September, 12. + 13. November.

Die Termine in **Düsseldorf**:

Termine 2012: 22. + 23. März, 13. + 14. September, 14. + 15. November.

Die Termine in **Stuttgart**:

Termine 2011: 10. + 11. Oktober.

Termine 2012: 26. + 27. März, 20. + 21. September, 15. + 16. November.

Falls Sie Interesse an der Teilnahme an einem geschlossenen Seminar für ein Team oder eine Abteilung Ihres Unternehmens haben: Eisberg-Seminare bietet *Auswahlgespräche führen* auch als geschlossene Veranstaltung an.

Teilnahmebedingungen

Die 150%-Best-Value-Garantie

Sollten Sie in der ersten Kaffeepause eines Seminars sich entscheiden das Seminar vorzeitig zu verlassen, weil z.B. die Inhalte und/oder der Trainer Sie nicht überzeugt hat oder Sie einfach nicht zufrieden waren, erhalten Sie die komplette Seminargebühr zuzüglich Ihrer Reisekosten zurückerstattet - und dies auch ohne Angabe von Gründen.

Die Höhe der Fahrtkosten sind für die Anreise mit der Deutschen Bundesbahn, 2-Klasse-Ticket, und mit dem eigenem PKW bis zu einer Entfernung von 200km zum Seminarort abgedeckt. Größere Entfernungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Bestätigung möglich.

Stornierung der Anmeldung

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen bei schriftlicher Vorlage der Abmeldung bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten.

Bei Stornierungen nach diesem Zeitpunkt, 30 Tage bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, sind 50% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Bei Stornierungen 7 Tage und weniger vor Veranstaltungsbeginn sind 100% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Bei Stornierungen von Seiten des Veranstalters aus Gründen, die Eisberg-Seminare zu vertreten hat, werden bereits entrichtete Teilnahmegebühren in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche an Eisberg-Seminare bestehen nicht.

Ablauf des Seminars / Trainings

Eisberg-Seminare behält sich vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Eisberg-Seminare ist berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

EISBERG-SEMINARE

Kleine Reichenstr. 5
20457 Hamburg

Schneller gehts

per Fax (040) 87 50 27 95

Anmeldung

für ein offenes Training / Seminar

Titel des Seminars / Trainings

Datum

Teilnehmerpreis

(zzgl. MwSt.)

Teilnehmer / in

Firma

Vorname, Name

Straße, Nr.

Postleitzahl, Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Rechnungsstellung

Die Rechnung geht an die obige Adresse.

Bitte senden Sie die Rechnung an:

Vorname, Name

Firma

Straße, Nr.

Postleitzahl, Ort

Unterschrift

Hiermit melde ich mich verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an. Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen von Eisberg-Seminare.

Unterschrift

Ort

Datum

