

KOSTENLOSES
WHITEPAPER



Hier lernst du, wie sich die *Top-Spezialisten*
wieder bei dir bewerben

DEINE PRINZIPIEN



Du denkst wie ein Marketer

Du bist Recruiter, Active-Sourcer und Marketer!

Du verfügst über Know-how in Social-Media- und Recruiting-Kanälen, über deine Zielgruppe und über die perfekte Ansprachestrategie. Das ist einges an Marketing-Know-How! Jetzt gilt es, dies noch spezifische umzusetzen: Baue Funnels, in denen Du die Top-Spezialisten anziehst, die zu dir passen - denn mit jeder Kontakthäufigkeit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich bei dir bewerben.



Du hast das Mindset des besten Verkäufers

Dein Mindset ist das A und O beim Recruiting.

Wie kannst du also durchstarten? Mit Willensstärke, Durchhaltevermögen und einer aktiven Suche. Lass dich von Rückschlägen nicht unterkriegen, bleibe dran, gehe positiv auf andere zu und sei hartnäckig.



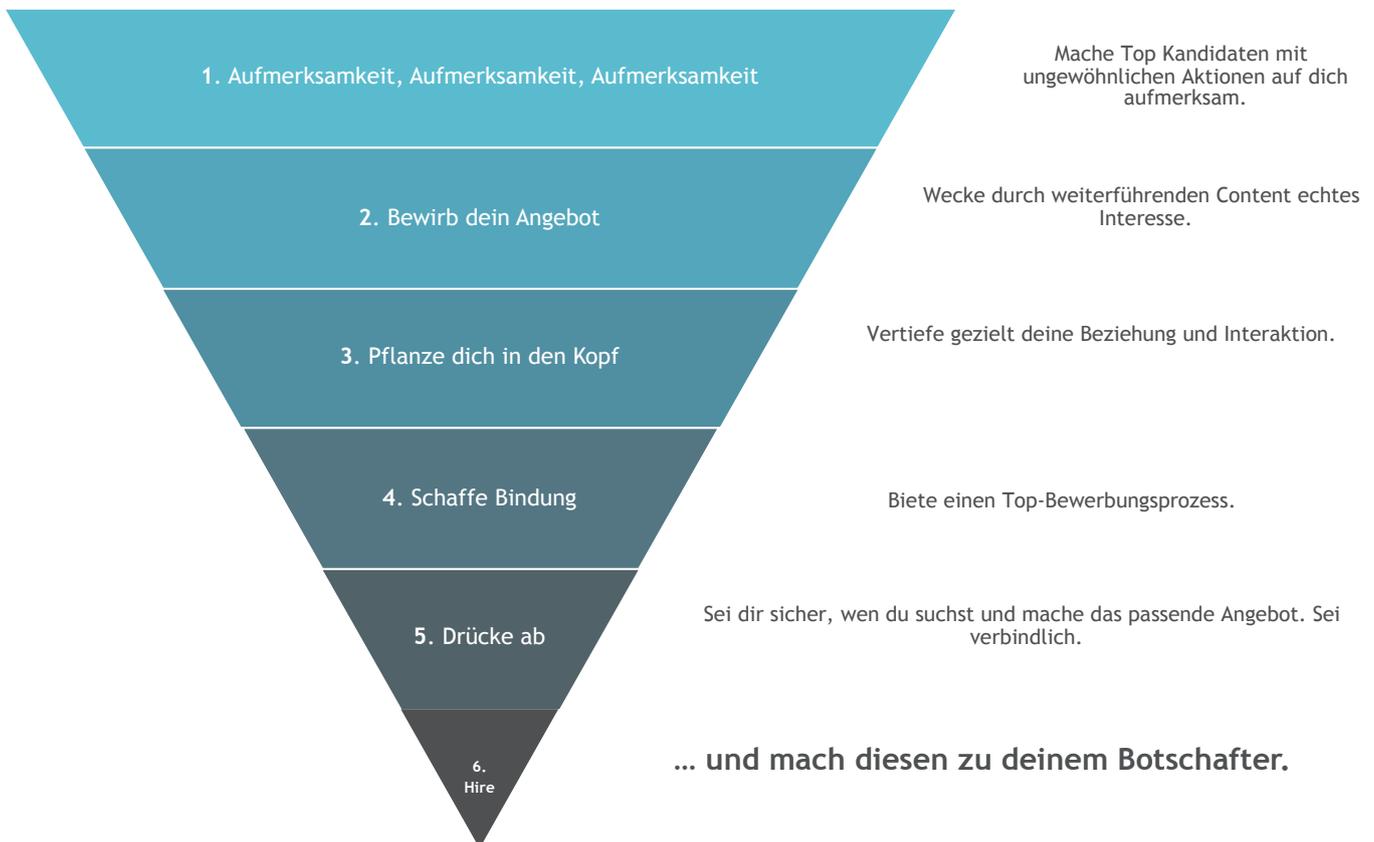
Menschen sind Menschen - einzigartig und individuell

Behandle andere so wie dich selbst.

Kommuniziere auf Augenhöhe, sehe deine Chancen in jedem Gespräch, sei du selbst und authentisch.

DER INBOUND RECRUITING FUNNEL

Der Inbound Recruiting Funnel beschreibt die einzelnen Schritte der Rekrutierung. Das Ziel des Funnels ist es, nach allen erfolgreich absolvierten Stufen deinen Traumkandidaten einzustellen.



DER INBOUND RECRUITING FUNNEL

1

Dein Ziel ist es, nachhaltige Beziehungen aufzubauen. Baue deshalb eine Landingpage, die sich genau auf dieses Ziel fokussiert. Vertraue dich außerdem mit den Social-Media-Plattformen an - alleine hier warten über 25. Mio. potenziellen Kandidaten auf dich! Setze klare Botschaften und biete neben der direkten Bewerbung die Möglichkeit des langfristigen Kontakts.

2

Nutze deine Recruiting-Basis nicht nur zur Direktansprache. Bündel die geballte Power deines Angebotes, setze gezielt Call-to-Actions ein und knüpfe Kontakte mit deinen Traumkandidaten.

6

Du hast deinen Traumkandidaten von dir begeistert? Dann mach deine Mitarbeiter zu deinen Botschaftern. Denn nichts überzeugt mehr als soziale Referenzen.
#Employee Experience



#RecruitingsKing

3

Menschen sind von Emotionen getrieben und in unserer heutigen Welt möchten sich viele alle Optionen offen halten - insbesondere möchten sie sich nicht direkt verpflichtet fühlen. Deshalb setze dieses Wissen strategisch ein und biete unverbindliche und emotionale Anknüpfungspunkte.

5

Deine Zielgruppe kennt dich, hat Vertrauen aufgebaut und ist bereit, von dir zur Bewerbung motiviert zu werden.

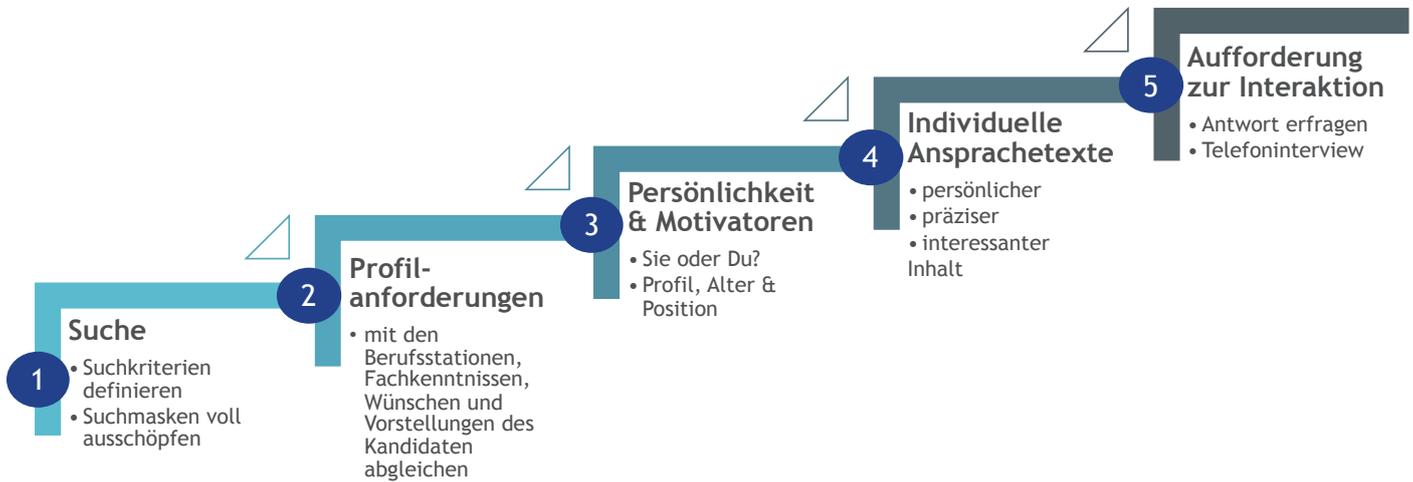
Du lernst jetzt deine Traumkandidaten - und sie dich sowie dein Unternehmen - noch besser kennen. Deine einfache und informative Karriereseite macht es möglich.

4

Kommuniziere mit deinen Kandidaten persönlich und stelle wirklich interessanten Inhalt vor, der dein Unternehmen in seiner Einzigartigkeit und seinen Stärken zeigt.

Du bist der 1. Berührungspunkt, sei authentisch, ehrlich und glaubwürdig - du bist das Aushängeschild deines Unternehmens.

BONUS: DIREKTANSPRACHE



MELDE DICH AN

Wenn du wissen willst,
wie du **Inbound Recruiting**
ohne großen Zeitaufwand
implmentieren kannst,
dann melde dich zu unserem
Online Seminar an.

hrconnectum.de

