SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-PM-011-4-1 Personalmanagement Aufbau

SEMINARBESCHREIBUNG

Als Personaler ist es nicht nur Ihre Aufgabe, im Bewerbungsprozess die Spreu vom Weizen zu trennen: Die Talente, die Sie heute entdecken, wollen schließlich schon morgen als Assets gefördert werden, um nachhaltige Personalentwicklung zu gewährleisten. Zu erkennen, welche Bewerber sich als gute Investition erweisen und welche Personalstrategie die Expertise der Mitarbeiter optimal nutzt, erfordert ebenso viel Menschenkenntnis wie kommunikatives Feingefühl. Die richtige Frage im richtigen Moment kann im Vorstellungsgespräch die Entscheidung für oder gegen einen Kandidaten bedeuten - und im Mitarbeiterjahresgespräch neue Wege eröffnen, um Produktivität und Mitarbeitermotivation zu steigern. In unserem Seminar "Personalmanagement Aufbau" eignen Sie sich die psychologischen Grundkenntnisse und Gesprächsstrategien an, die Sie als Personaler benötigen, um sich einen präzisen Überblick über die Hard Skills, Soft Skills und Potenziale Ihrer Bewerber und Mitarbeiter zu verschaffen.

Gesprächsführung und Psychologie: Unser Methodentraining für Personaler

Das Aufbauseminar "Personalmanagement Aufbau" bereitet Sie darauf vor, individuell auf die Persönlichkeit Ihres Gesprächspartners zugeschnittene Gesprächsführung und Mitarbeitermotivation zu betreiben. Zu diesem Zweck führen unsere Dozenten Sie zunächst in die Grundlagen der Persönlichkeitspsychologie ein. Dabei lernen Sie, das sogenannte Fünf-Faktoren-Modell (Big Five) anzuwenden, um unterschiedliche Persönlichkeitstypen zu erkennen und ihre charakteristischen Eigenschaften in die Personalstrategie einfließen zu lassen. Anschließend stärken Sie anhand authentischer Szenarien aus dem Arbeitsalltag in Human Resources und Talent Management Ihre kommunikative Kompetenz. Besonderer Fokus liegt hierbei auf Planung und Durchführung professioneller Bewerbungsgespräche - sowohl live als auch in Form von Online-Vorstellungsgesprächen über Skype, Zoom o.Ä.

SEMINARINHALTE

Persönlichkeit und Personalstrategie: Psychologie für Personaler

> Was ist eigentlich Menschenkenntnis?
> Psychologie im Human Resource Management: Aufgaben und Herausforderungen
> Grundlagen der Persönlichkeitspsychologie
> Big 5 - das Fünf-Faktoren-Modell (FFM) der Trait Theory
> Angewandte Persönlichkeitspsychologie - Persönlichkeitstypen identifizieren und verstehen
> Wie erkenne ich Talente?
> Wie bemerke ich Red Flags?
> Intuition überprüfen und in Worte fassen
> Maßgeschneiderte Methoden: Kommunikation und Motivation für verschiedene Persönlichkeitstypen
> Grenzen der Persönlichkeitspsychologie: Vorsicht vor Stereotypisierung, Vorurteil und Bias!

Personalmanagement Aufbau

> Grundlagen der Kommunikationspsychologie
> Rhetorik für Personaler: Grundlagen der Gesprächsführung
> Empathie und Perspektivenübernahme
> Konstruktives Feedback geben
> Schwierige Mitarbeitergespräche sicher führen
> Widerstände managen - Einwände entkräften
> Gesprächsführungsstrategien für Beratungsgespräch und Mitarbeiterjahresgespräch
> Den Gesprächsverlauf beobachten: aktives Zuhören, Körpersprache und Vorurteile
> Missverständnisse bemerken und Fehler vermeiden
> Mitarbeitermotivation aus psychologischer Perspektive
> Leadership für Personaler: Psychologisch geschulte Führung im Personalmanagement
> Denk- und Verhaltensmuster identifizieren - und gegebenenfalls überwinden

Professionelle Vorstellungsgespräche führen

> Was macht ein professionelles Bewerbungsgespräch aus? Ziele und Erwartungen
> Stellenprofile erstellen und Entscheidungsfragen ableiten
> Talente entdecken: Bewerbungen richtig lesen
> Wer sind die Bewerber? Recherche über Google, Karriereportale und Social Media
> Vorstellungsgespräche vorbereiten: Erstellung eines Interviewleitfadens
> Rollenverteilung - Wer macht was im Vorstellungsgespräch?
> Gesprächsstrategien und Fragetechniken für ergiebige Vorstellungsgespräche
> Zeitdruck im Bewerbungsgespräch
> Portfolio und Arbeitsproben in Bewerbungen richtig einschätzen
> Telefoninterview und Online-Vorstellungsgespräch - Was muss ich beachten?
> Entscheidungsfindung - systematisch, quantitativ, dokumentiert
> Einfühlsam aber bestimmt: Professionelle Kündigungsgespräche führen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	Öffentliches Seminar	Individual Seminar	Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.550,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.550,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805
Telefax: +49 (0)89 87577306
eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de
www.seminar-institut.de