

Personalmarketing kompakt



Nachwuchssicherung durch Employer Branding und innovative Recruiting-Strategien

Trends im Personalmarketing

- Die Bedeutung von Blogs, XING und Twitter für Ihre Zielgruppe

Employer Branding

- Die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur Arbeitgebermarke

Hochschulmarketing

- Auswirkungen des Bologna-Prozesses auf Ihr Unternehmen

Internes Personalmarketing

- Zufriedene Mitarbeiter sind die besten Botschafter und Recruiter

Talent Relationship Management

- Talent-Pools aufbauen und Ihre Wunschkandidaten frühzeitig an Ihr Unternehmen binden

Erfolgsmessung

- Klare Aussagen über die Wirkung Ihrer Maßnahmen treffen

Ihr Seminarleiter:

Jens Plinke
Kienbaum Communications
GmbH & Co. KG

Praxisexperten:

Steffen Laick
Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Cornelia Römer
E.ON IS GmbH

Mit zahlreichen Best-Practice-
Beispielen, Übungen und
Diskussionsrunden!

Das sagen ehemalige Teilnehmer:

- ◆ „Viele wertvolle Tipps für die Praxis, angeregter Austausch mit Teilnehmern.“
C. Doll, Valeo GmbH
- ◆ „Eine rundum gelungene Veranstaltung.“ S. Scheidhammer,
Landeshauptstadt München
- ◆ „Habe viele Ideen und Aufgaben mitgenommen.“ F. Vieth,
Germanischer Lloyd AG

Ihr Exklusiv-Termin:

23. und 24. September 2009 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

So positionieren Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber!

Ihr Seminarleiter:

Jens Plinke, Senior-Berater, **Kienbaum Communications GmbH & Co. KG**, Gummersbach

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich des geplanten Seminarablaufs mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Kernaufgaben und Zielgrößen des Personalmarketings

- Trends und Schnittstellen im Personalmarketing
- HR-Kommunikation: Pflicht & Kür in der Wirtschaftskrise
- Wie messen Sie den Erfolg der Maßnahmen? KPI's: Wertschöpfungsbeitrag und Budgetgrundlage
- „Make or buy“ – Kernkompetenzen und Outsourcing-Potenziale

Round-Table Diskussion zum Thema „Partner im Personalmarketing“:

Diskutieren Sie untereinander Erfahrungen mit externen Partnern im Personalmarketing und erfahren Sie, wie HR-Kollegen ihr Budget möglichst effizient einsetzen.

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Employer Branding – dem Arbeitgeber ein Gesicht geben!

- Einordnung des Employer Branding im Personalmarketing
- Stellenwert und Wirkungsdimensionen nach innen und außen
- Was kann HR aus dem Brand-Management lernen
- Best Practices – nicht nur für Großunternehmen interessant

Gruppenarbeit:

Sie erarbeiten Ansätze zur Ansprache Ihrer Kernzielgruppen und tauschen sich über alternative Kommunikationsstrategien aus. Hierbei nutzen Sie aktiv in Gruppenarbeiten Synergien unter den Teilnehmern und profitieren von den unterschiedlichen Erfahrungen.

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 HR-Kommunikation – Arbeitgeberbotschaften nachhaltig kommunizieren

- Tools der HR-Kommunikation
- Zielgruppenspezifische Kommunikationsstrategien
- Schnittstellen zu PR/Unternehmenskommunikation – interne Synergien gezielt nutzen
- Employer PR – nicht zuletzt für Mittelstand und B2B-Unternehmen interessant

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Ausbildungsmarketing im Konzern – strategische Hintergründe & praktische Konzepte

- Ausbildungsmarketing im Konzernkontext
- Toolkit – der Mix von Maßnahmen und Instrumenten
- Einblicke & Erfahrungswerte: Kampagnen und Events
- Interne Mitarbeiter als Markenbotschafter im Ausbildungsmarketing

Cornelia Römer
E.ON IS GmbH, Hannover



17.15 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Gelegenheit für Ihre Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Machen Sie interessante Kandidaten schon frühzeitig auf Ihr Unternehmen aufmerksam!

Ihr Seminarleiter:
Jens Plinke

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Kurze Zusammenfassung des Vortages
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.10 Marktforschung im Personalmarketing

- Einordnung und Bewertung alternativer Arbeitgeber-Rankings
- Auf der Suche nach dem „idealen Arbeitgeber“
- Trends und Veränderungen im Medien-Nutzungsverhalten
- Möglichkeiten und Grenzen der HR-Marktforschung

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Web 2.0 und Generation Y

- Entwicklungen im Web 2.0
- Von den „Baby-Boomers“ zur „Net-Generation“: Veränderte Wertvorstellungen, Ziele, Bedürfnisse
- Daten- und Informations-Exhibitionismus im Netz
- Chancen und Grenzen des Web 2.0 im Recruiting
- Auswirkungen auf Personalmarketing und Employer Branding-Aktivitäten

Steffen Laick
Head of Human Resources,
**Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft**, Eschborn



12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Hochschulmarketing als Schlüsselfaktor eines Talent-Relationship-Managements

- Trends und Veränderungen durch den Bologna-Prozess
- Stellenwert von Zielhochschulen & Beziehungsmanagement
- (Praktikanten-)Bindungsprogramme – Erfolgsfaktoren eines Talent-Pools
- Einbindung der Fachbereiche in „attraction & retention“
- Best Practices – „was machbar ist!“

Round-Table Diskussion zum Thema „Kandidatenbindungsprogramme“

Sie erfahren in Diskussion und Austausch, in welcher Form in anderen Unternehmen Fachbereiche im Personalmarketing eingebunden werden und lernen, welche Ansätze auch für Ihr Unternehmen adaptierbar sind.

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Internes Personalmarketing

- „Retention & Engagement“ – vielfach unterschätztes Potenzial des Personalmarketings
- Zufriedene Mitarbeiter – die besten Botschafter & Recruiter
- Work-Life-Balance – viel mehr als nur viel Freizeit
- Employer Branding ist Chefsache und Querschnittsaufgabe

16.45 Zusammenfassung durch den Seminarleiter und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Intensiv-Seminars

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Übungen** zur Vertiefung und Festigung der Inhalte
- Zahlreiche **Erfahrungsberichte** und Beispiele aus der Praxis
- Intensiver **Austausch** mit Experten und Fachkollegen

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!
Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Warum dieses Thema wichtig für Sie ist

Sie spüren trotz Rezession einen empfindlichen Mangel an qualifizierten Absolventen, Fach- und Führungskräften und müssen neue Wege gehen, um diese Absolventen und Führungskräfte zu begeistern.

Ihre Herausforderung

Um sich in diesem „**War for Talents**“ gegenüber Ihren Wettbewerbern behaupten zu können, müssen Sie Ihr Unternehmen als **attraktiven Arbeitgeber** positionieren. Mit einer **intelligenten** und **effizienten Personalmarketing-Strategie** sorgen Sie dafür, dass die Zukunft Ihres Unternehmens gesichert ist.

Ihr Nutzen

In diesem zweitägigen **Intensivseminar** erhalten Sie **praxisnahes** und **fundierte Fachwissen** zum Thema Personalmarketing. Sie erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen bei Ihrer Zielgruppe bekannt und attraktiv machen und wie Sie **qualifizierte Fachkräfte gewinnen**.

Sie lernen, wie Sie

- einen umfassenden **Talent-Pool** aufbauen
- **Messen** und **Recruiting-Events** im **Hochschulmarketing** nutzen
- erfolgreiches **Employer Branding** betreiben
- die **Präferenzen Ihrer Zielgruppen** ermitteln
- Know-how aus dem **Produktmarketing** im HR-Bereich nutzen
- zufriedene **Mitarbeiter als Botschafter** und **Recruiter** einsetzen
- alternative **Arbeitgeber-Rankings einordnen** und bewerten
- den **Erfolg** Ihrer Maßnahmen **messen**

Zur Vorgehensweise

Wir garantieren einen maximalen **Praxisbezug** dieses Seminars! Zahlreiche **Fallbeispiele**, **interaktive Elemente** und **Übungen** fördern einen **optimalen Lerneffekt** und erleichtern die Umsetzung in die Praxis. Sie profitieren außerdem von den **Diskussionen** und dem **Austausch** mit den erfahrenen Referenten und Ihren Fachkollegen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Katrin Demann

Katrin Demann

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-690

E-Mail: demann@managementcircle.de



Steffen Laick

ist seit 2008 Leiter HR Marketing & Recruiting bei der **Ernst & Young AG** in Eschborn. In seiner Rolle leitet er u.a. die Employer Branding Kampagnen, den Aufbau eines EMEA University Teams und die Implementierung eines SAP e-Recruiting Systems bei Ernst & Young. Zuvor war er 5 Jahre bei der SAP AG als Leiter des EMEA University & Diversity Recruitings tätig. Steffen Laick hat an der Universität in Heidelberg und an der Fachhochschule Ludwigshafen studiert.



Jens Plinke

ist bei **Kienbaum Communications** als Senior-Berater insbesondere auf die Bereiche Employer Branding, Personalmarketing-Konzeption und Hochschulmarketing-Strategie spezialisiert. Er berät u.a. Kunden, wie Vodafone, Bosch, Ferchau und die SGL Group im Employer Branding und Personalmarketing. Jens Plinke begann nach dem BWL-Studium in Aachen und Maastricht seinen beruflichen Werdegang bei der access AG als Teamleiter für die Beratung von (Groß-) Unternehmen im Bereich High-Potential-Recruiting und Personalmarketing. Jens Plinke war vor seinem Wechsel zu Terra Personalmarketing (Kienbaum-Gruppe) Anfang 2006 zuletzt bei der access AG für das gesamte Personalmarketing & Recruiting verantwortlich.



Cornelia Römer

ist seit 2008 als Referentin im Bereich Personalmarketing für die **E.ON IS GmbH** in Hannover tätig. Von 2005 bis 2008 arbeitete sie für ein Finanzdienstleistungsunternehmen in Deutschland. Dort war Sie für den Aufbau einer Dachmarke – vom Logo bis zur Website für zielgruppenspezifische Broschüren, Events, Bewerberveranstaltungen, etc. verantwortlich. Zuvor war sie im Marketing der Kasander Film Company in Rotterdam tätig und war dort für Projektmanagement und -kommunikation sowie für die internationale Vermarktung von Kinofilmen zuständig. Cornelia Römer studierte in den Niederlanden (Rotterdam) Culturele & Maatschappelijke Vorming/Media & Communicatie (dt.:Kultur- und Gesellschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Medien und Kommunikation).

Aktuell und auf den Punkt!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil
verwalten Sie unter: www.managementcircle.de/email



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erfahren, wie Sie die richtigen **Personalmarketing-Instrumente auswählen** und **gezielt einsetzen**.
- Sie lernen, wie Sie die **Arbeitgeberattraktivität** Ihres Unternehmens **steigern**.
- Sie profitieren von zahlreichen **Best-Practice Beispielen** und **Diskussionsrunden** mit Fachkollegen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Fach- und Führungskräfte der Bereiche **Personal, Personalmarketing, Personalentwicklung** und **Recruiting** sowie Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsleitung und interessierte Berater.

Termin und Veranstaltungsort

23. und 24. September 2009 in Düsseldorf

Courtyard by Marriott Düsseldorf Seestern
Am Seestern 16
40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 59 59
Fax: 02 11/59 35 69
E-Mail: cy.courtyard.seestern@courtyard.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstigere Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 06196/4722-700).



Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personalmarketing kompakt

Ich/Wir nehme(n) teil am:

23. und 24. September 2009 in Düsseldorf

09-62310

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/09-62310**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0