

**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Profiling im HR - Gesprächstechniken

Durch gezielte Fragetechnik
Werte und Persönlichkeit
erkunden

Das nehmen Sie mit

Nägel mit Köpfen machen: Menschenkenntnis optimieren

Die Veränderungen im Bewerbungsumfeld erfordern ein tiefgreifendes Verständnis der Bewerberpersönlichkeit jenseits oberflächlicher Fassaden. Das Fundament, insbesondere das Wertesystem, ist entscheidend für eine erfolgreiche Passung zwischen Bewerber und Unternehmen. Mittels moderner Befragungs- und Profiling-Techniken, inspiriert von US-Sondereinheiten, können Recruiter die Authentizität der Bewerber ergründen, ohne sie zu verhören. Ziel ist es, relevante Informationen zu gewinnen und Wahrnehmungsfehler zu minimieren, um letztendlich die optimale Person für die Position zu identifizieren.

Ihr Programm im Überblick

Weg von der Fassade: Der strategische Weg zum Fundament der Bewerber*innen-Persönlichkeit

Die Bewerbungssituationen als auch der Arbeitsmarkt haben sich grundlegend verändert, es reicht nicht, nur an der Fassade zu kratzen, die Recruiter müssen an das Fundament der Bewerber. Einerseits müssen Unternehmen für sich werben, andererseits die besten Bewerber finden. Dazu kommt auch noch, dass man manche Bewerber mit dem Licht der Wahrheitsfindung beleuchten muss, um deren Glaubwürdigkeit zu überprüfen.

Was verbirgt sich hinter der Fassade?

Das Wertesystem. Das müssen Sie ermitteln, denn Sie müssen abgleichen, ob die Werte des Bewerbers zu Ihrem Unternehmen passen. Und zwar nicht die Werte, die oft leichtfertig von Bewerbern in den Mund genommen werden, weil sie das Mission Statement gelesen haben, sondern die tatsächlichen Werte. Denn die echten Werte der Bewerber bilden die Basis für ihre Fähigkeiten.

In Aussagen kann sich die Wahrheit verbergen, aber auch die Lüge. Der Schein kann trügen, der Körper spricht etwas anderes als der Mund. All das ist ein Grund, um in die verbale Ermittlung mittels moderner Befragungs- als auch an die Bewerber angepasste Einvernahmefragen mit praxiserprobten und wirkungsvollen Fragetechniken und Strategien heranzugehen. Aber keine Angst, Ihre Bewerber werden nicht verhört. Recruiter lernen Informationen zu gewinnen und diese Informationen zu bewerten.

Ziele:

- Wirkungsvolle Gesprächstechniken von US-Sondereinheiten
- Wirkungsvolle Gesprächs-/Fragetechniken aus Profiling und Einvernahme
- Wie Sie durch spezielle Fragen, Werte und Persönlichkeit erkunden
- Wie Fragen richtig aufgebaut und auf die Position abgestimmt werden
- Weg von der Oberfläche und ran ans Fundament der Person
- Wie man respektvoll kommuniziert und die relevanten Infos bekommt

Interessant für

- HR-Experten und Personalverantwortliche
- Führungskräfte und Manager, die mit Mitarbeiterbewertung und -entwicklung betraut sind
- Berater und Coaches, die im Bereich der zwischenmenschlichen Kommunikation arbeiten
- Personen, die in sicherheitsrelevanten Bereichen wie Sicherheit und Ermittlung tätig sind
- Mitarbeiter in Bereichen wie Vertrieb, Marketing oder Kundenbetreuung, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Kunden und Kollegen verbessern möchten

Referent*in



Mag. Patricia Staniek

Betriebswirtin für Wirtschaftskriminalistik-/kriminologie & Profiler

Wichtige Informationen

Sinnvolle Ergänzung:

[Profiling im HR » Seminar](#) · ARS Akademie

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
18.10.2024	1 Tag	Wien	Präsenz AKTION	€ 890,- € 756,-
16.12.2024	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 890,-

Beratung & Buchung



ARS Bildungsberatung

+43 1 713 80 24-71 [bildungsmangement@ars.at](mailto:bildungsmanagement@ars.at)