
München: 2-Tages-Seminar

Direktansprache und Recruiting - wer hat Angst vor guter Kommunikation

Für Inhouse-Recruiter und Freiberuflergleichmaßen interessant.

PCM wurde vom US-amerikanischen klinischen Psychologen Dr. Taibi Kahler entwickelt. Er forschte zur Transaktionsanalyse und entdeckte universelle Muster, wie sich Menschen unter Stress verhalten.

Zudem identifizierte er grundlegende Bedingungen, unter denen Individuen gedeihen können. Darüber hinaus beschrieb Kahler sechs Persönlichkeitstypen bzw. -teile, die wir alle in uns tragen und die angesprochen werden können.

Diese Entdeckung ermöglicht es bspw. Die in jedem von uns enthaltenen Stressreaktionen vorherzusagen, ihnen vorzubeugen und positive Veränderungen herbeizuführen.

Kahlers Erkenntnisse waren der Startpunkt für umfangreiche qualitative und quantitative Forschung, sodass PCM heute universell angewendet werden kann.

Aus der Klinik in den Weltraum und die Geschäftswelt

In den späten 1970er-Jahren wurde Dr. Taibi Kahler vom leitenden Psychiater der NASA gebeten, ihn bei der Auswahl von Astronautinnen und Astronauten zu unterstützen. In der Folge gründete er Kahler Communication Inc., validierte das Personality Pattern Inventory® und schuf das Process Communication Model®.

In den 1980er- und 1990er-Jahren bildete Kahler viele weitere Menschen in Unternehmen und Regierungseinrichtungen aus. Seine Philosophie: Anstatt Menschen in Schubladen zu stecken, sollten wir unsere Unterschiedlichkeit lieber feiern, schätzen und zu unserem Vorteil nutzen.

Mittels PCM lässt sich tatsächlich jedes Bewerbungs- und Auswahlverfahren - außerhalb digitaler Techniken - effektiv und zielführend gestalten! Mit geschultem PCM Blick nehmen wir den Menschen mit seinen Vorlieben und Mustern (Misserfolgsmuster, mögliches Stressverhalten etc. ganzheitlicher und eindeutiger war. Die Wirkungsweise von gelungener Kommunikation wird begreifbar - Mit PCM erreichen Sie den Menschen und lernen in jedem Austausch unterschiedlichste Bedürfnisse und Motivationsfaktoren zu identifizieren und zuzuordnen.

München: 2-Tages-Seminar

Direktansprache und Recruiting - wer hat Angst vor guter Kommunikation

Inhalt

- Grundlagenvermittlung PCM Persönlichkeitsarchitekturen
- Auswahlprozesse erfolgreicher gestalten mittels PCM® Analysen
- Trefferquote in Kandidatenansprache und Bewerbung erhöhen
- Anforderungsprofile definieren gemäß jeweiliger PCM-Typen
- Interaktionsstile künftiger Mitarbeiter schneller erfassen
- Positive Interviewgestaltung
- Interventionstechniken



Ort Präsenzseminare finden in München statt
Inhouse Seminar auf Anfrage

Ihre Vorbereitung für das Seminar:

Das Seminar lebt von vielen praktischen Übungen zum Arbeitsalltag eines Active Sourcer (m/w/d) und Recruiter (m/w/d).

Ein wesentlicher Bestandteil des Seminars bildet der eigene PCM-Profilbericht „Der Schlüssel zu mir“, der mit Hilfe eines Online-Fragebogens erstellt wird.

Das daraus erstellte Profil zeigt Ihre Architektur der Persönlichkeit auf der Basis der eigenen Selbsteinschätzung.

Für die Interaktion mit anderen Menschen in einem Bewerbungsprozess liefert es wertvolle praktische Hinweise- Damit könne die Seminarinhalte für Jeden schnell nachvollzogen werden.

Die individuellen, mitgebrachten Themen der Teilnehmer finden dabei gute Berücksichtigung. In dieser Seminarreihe profitieren Sie von den langjährigen Erfahrungen Ihrer Referentin aus der Personalbeschaffung und Direktansprache. (> 30 Jahre Markt und Bewerberansprachen)

München: 2-TagesSeminar

Direktansprache und Recruiting - wer hat Angst vor guter Kommunikation

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

Termin _____ / 2021

Kosten € 1.390,00 zzgl. MwSt.,

Leistungen

- umfangreiche Trainings- und Seminarunterlagen
- individuelles PCM-Persönlichkeitsprofil (Hardcover und PDF)
- nutzbare Handouts für den Arbeitsalltag
- Seminarverpflegung während der Seminartage

Name - Adresse / Kontaktadresse / telefonische Erreichbarkeit



Ort / Datum

Name / Unterschrift

-
- Die Anmeldebestätigung erhalten Sie nach Eingang einer schriftlichen Anmeldung über Seminare@uteschuetz.de mit Angabe der ausgewiesenen **Seminarkennziffer**. DSGVO habe ich mit obiger Anmeldung akzeptiert.
 - Zur Erstellung der Arbeitsgrundlage, Ihres individuellen Persönlichkeitsprofils benötigen wir 1 Woche Vorlauf zum Seminar. Das Profil bekommen die Teilnehmer zum Seminar ausgehändigt.
 - Rechnungsstellung und Zahlungsziel 14 Tage vor Seminarbeginn.
 - Bei Stornierungen von 10 Tagen vor Seminarbeginn wird die volle Seminargebühr in Rechnung gestellt. alternativ kann bis 1 Woche vor Seminarbeginn eine Ersatzperson gestellt werden.
 - Im Falle eines Rücktritts, nehmen Sie die Stornierung bitte schriftlich vor.
 - Zur Durchführung gelten die jeweils aktuellen Corona-Bestimmung:
 - 3-G (geimpft, genesen, getestet)
 - ebenso sind die Corona-Hygiene- und Abstands-Regeln vor Ort stringent zu befolgen.