haufe akademie

Buchungsnummer
30518

Weiterbildung Geprüfte:r Recruiter:in

In Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM) in Mannheim

Recruiting entscheidet über den Erfolg von Unternehmen – heute mehr denn je. Als Recruiter:in gestaltest du den gesamten Prozess aktiv mit: von der gezielten Ansprache über die überzeugende Auswahl bis zur erfolgreichen Besetzung offener Positionen. In dieser zertifizierten Weiterbildung baust du systematisch dein Fachwissen und deine Recruiting-Kompetenz auf und aus, um auch in einem herausfordernden und dynamischen Arbeitsmarkt die passenden Talente zu finden, anzusprechen und zu gewinnen. Damit du nicht nur auf Veränderungen reagierst, sondern Recruiting aktiv, wirkungsvoll und zukunftsorientiert steuerst.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim

HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED MANAGEMENT STUDIES

Diese Weiterbildung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim konzipiert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Referent:innen und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. So profitieren die Teilnehmenden von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität, hohem Praxisbezug und exzellenten Referent:innen.

Modul 1: Präsenzseminar

4 Tage

Personalmarketing, Recruitingstrategie, Profil des Recruiters (w/m/d)
Employer Branding und Personalmarketing

- Demografie und die (neuen) Zielgruppen.
- Arbeitgebermarken: Was ist es wirklich und wie funktioniert es?
- Internal Employer Branding.
- Ganzheitliches Personalmarketing-Konzept: die Zielgruppen verführen, aber richtig.

Vom Personalmarketing zum Recruiting

- Ausgewählte Personalmarketinginstrumente: Image und Stellenanzeigen, Karrierewebsite, Hochschulmarketing etc.

Recruitingstrategie, Prozesse und Touchpoints

- Die richtige Recruitingstrategie finden.
- Recruiting-Prozesse auf dem Prüfstand.
- Touchpoint-Landkarte für die Zielgruppen.

Der „neue" Recruiter (w/m/d)

- Die neue Rolle und das passende Verständnis dazu.
- Fähigkeiten und Kompetenzen weiterentwickeln.

Klassische Recruiting-Instrumente

- Die Basis für skillbasiertes Recruiting: Anforderungsprofile und Musskriterien.
- Auftragsklärung und der Einsatz von Recruiting-Dienstleistern.
- Zielgruppenorientierte Ansprache: Branchen, Generationen, Botschaften, Plattformen und Kanäle.

- Beurteilen, Gestalten und Texten von Stellenanzeigen.

Unterlagenbeurteilung und Vorauswahl

- Screening von Bewerbungsunterlagen und Kurzprofilen.
- Muss-Kriterien abklären und Telefoninterviews.
- Ranking und Entscheidungsfindung: Wen lade ich ein?

Modul 2: Präsenzseminar

2,5 Tage

Bewerbungsinterviews führen, Arbeitsrecht im Recruiting
Arbeitsrechtliche Aspekte im Recruiting

- Rolle von AGG und Datenschutz im Recruiting.
- Stellen AGG-konform ausschreiben - Zulässige und unzulässige Fragen im Interview, Zulässigkeit von Background-Checks.
- Zulässigkeit ärztlicher Einstellungsuntersuchungen - Rechtlicher Rahmen für Recruiting via Internet/Social Media.
- Screening von Zeugnissen — Arbeitszeugnisse lesen und verstehen.
- Pflichten von Arbeitgeber:innen bei der Einstellung von behinderten Menschen.
- Bewerber:innen absagen.

Bewerbungsinterviews zielgerichtet führen

- Zielgerichtete Gesprächsvorbereitung.
- Positionsbezogene Interviewleitfaden erstellen.
- Arten von Interviews.
- Phasen des Bewerbungsgesprächs.
- Führen von Telefoninterviews.
- Beziehungsmanagement im Interview.
- Notwendige Interviewer:innen-Kompetenzen.
- Erfolgreiche Fragetechniken.
- Ergänzende Methoden im Interview.
- Schwierige Interviewsituationen meistern.
- Bauchgefühl professionalisieren.

Modul 3: Präsenzseminar

2 Tage

Innovative Recruiting-Instrumente, Management von Bewerber:innen, Eignungsdiagnostik
Innovative, moderne Recruiting-Instrumente

- Candidate Experience: Wo gewinnen und verlieren wir wen?
- Social-Media-Strategien und relevante Foren: kununu, LinkedIn usw.

- Überzeugendes Active Sourcing und Headhunting-Tools.
- Sales- und Zielgruppen-Orientierung der Recruiter:innen.

Digitalisierung, Bewerbungsmanagement

- Recruiting-Workflow, kritische Stellen, IT- und KI-Unterstützung.
- Digitalisierung und Datenschutz.
- Effizienzsteuerung und Einsatz von Kennzahlen.

Eignungsdiagnostik bei der Personalauswahl

- Assessment Center, Potenzialanalyse, Testverfahren, ergänzende situative Verfahren.
- Qualitätskriterien für eignungsdiagnostische Verfahren.
- Fallstricke und Cognitive Biases: Was triggert unser Urteil und unsere Entscheidung?

Modul 4: Prüfung

1,5 Tage

Prüfungsinformationen und -ablauf
Prüfungsvoraussetzungen
Voraussetzung ist die Absolvierung der 3 Präsenzmodule der Ausbildung. Zudem muss dem Prüfungskomitee vier Wochen vor Prüfungstermin eine schriftliche Ausarbeitung vorliegen.

Prüfungsform
Neben fachlichem Wissen wird überprüft, inwieweit die Prüfungskandidat:innen in der Lage sind, das Erlernte in der eigenen Recruiting-Praxis anzuwenden. Es erfolgt eine schriftliche und eine mündliche Prüfung sowie die Präsentation der schriftliche Ausarbeitung vor dem Plenum (aus Teilnehmer:innen und Prüfer:innen).

Prüfungsinhalte

1. Teil: Schriftliche Ausarbeitung
Dokumentation in einer schriftlichen Ausarbeitung, mit ca. 6 bis max. 7
Seiten Umfang, eines Business Case aus der eigenen Recruiting-Praxis. Zusammenfassung der Ausarbeitung in Form einer PowerPoint-Präsentation (ca. 10-15 Präsentationsfolien). So wird Handlungswissen weiter ausgebaut und der direkte Lernerfolg gesichert!
Die schriftliche Ausarbeitung sowie die Präsentation (PowerPoint) sind den Verantwortlichen der Haufe Akademie vier Wochen vor dem Prüfungstermin einzureichen.

2. Teil: Schriftliche/mündliche Prüfung und Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung

Schriftliche Abschlussprüfung (Case Study), Dauer: 60 Minuten.

Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung im Plenum, Dauer: 20 Minuten + 10 Minuten Befragung durch das Prüfungskomitee.

Mündliche Prüfung, Dauer: 30 Minuten pro Teilnehmer:in.

Inhalte

Modul 1 (4 Tage):
Employer Branding und Personalmarketing
- Demografie und die (neuen) Zielgruppen.
- Arbeitgebermarken: Was ist es wirklich und wie funktioniert es?
- Internal Employer Branding.
- Ganzheitliches Personalmarketing-Konzept: die Zielgruppen verführen, aber richtig.

Vom Personalmarketing zum Recruiting
- Ausgewählte Personalmarketinginstrumente: Image und Stellenanzeigen, Karrierewebsites, Hochschulmarketing etc.

Recruitingstrategie, Prozesse und Touchpoints
- Die richtige Recruitingstrategie finden.
- Recruiting-Prozesse auf dem Prüfstand.
- Touchpoint-Landkarte für die Zielgruppen.

Der „neue“ Recruiter (w/m/d)
- Die neue Rolle und das passende Verständnis dazu.
- Fähigkeiten und Kompetenzen weiterentwickeln.

Klassische Recruiting-Instrumente
- Die Basis für skillbasiertes Recruiting: Anforderungsprofile und Musskriterien.
- Auftragsklärung und der Einsatz von Recruiting-Dienstleitern.
- Zielgruppenorientierte Ansprache: Branchen, Generationen, Botschaften, Plattformen und Kanäle.
- Beurteilen, Gestalten und Texten von Stellenanzeigen.

Unterlagenbeurteilung und Vorauswahl
- Screening von Bewerbungsunterlagen und Kurzprofilen.
- Muss-Kriterien abklären und Telefoninterviews.
- Ranking und Entscheidungsfindung: Wen lade ich ein?

Modul 2 (2,5 Tage):

Arbeitsrechtliche Aspekte im Recruiting
- Rolle von AGG und Datenschutz im Recruiting.
- Stellen AGG-konform ausschreiben – zulässige und unzulässige Fragen im Interview, Zulässigkeit von Background-Checks.
- Zulässigkeit ärztlicher Einstellungsuntersuchungen – rechtlicher Rahmen für Recruiting via Internet / Social Media.
- Screening von Zeugnissen – Arbeitszeugnisse lesen und verstehen.
- Pflichten des Arbeitgebers bei der Einstellung von behinderten Menschen.
- Bewerber:innen absagen.

Bewerbungsinterviews zielgerichtet führen
- Zielgerichtete Gesprächsvorbereitung.
- Positionsbezogene Interviewleitfäden erstellen.
- Arten von Interviews.
- Phasen des Bewerbungsgesprächs.
- Führen von Telefoninterviews.
- Beziehungsmanagement im Interview.
- Notwendige Kompetenzen von Interviewer:in.
- Erfolgreiche Fragetechniken.
- Ergänzende Methoden im Interview.
- Schwierige Interviewsituationen meistern.
- Bauchgefühl professionalisieren.

Modul 3 (2 Tage):

Innovative, moderne Recruiting-Instrumente
- Candidate Experience: Wo gewinnen und verlieren wir wen?
- Social-Media-Strategien und relevante Foren: kununu, LinkedIn usw.

- Überzeugendes Active Sourcing und Headhunting-Tools.
- Sales- und Zielgruppenorientierung der Recruiter:innen.

Digitalisierung, Bewerbungsmanagement
- Recruiting-Workflow, kritische Stellen, IT- und KI-Unterstützung.
- Digitalisierung und Datenschutz.
- Effizienzsteuerung und Einsatz von Kennzahlen.

Eignungsdiagnostik bei der Personalauswahl
- Assessment Center, Potenzialanalyse, Testverfahren, ergänzende situative Verfahren.
- Qualitätskriterien für eignungsdiagnostische Verfahren.
- Fallstricke und Cognitive Biases: Was triggert unser Urteil und unsere Entscheidung?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Die Lehrgangsinhalte sind auf die konkreten Aufgaben von qualifizierten Recruiter:innen ausgerichtet, um die Professionalisierung der Recruiting-Arbeit zu unterstützen.
- Erwerb von wertvollem Know-how zu aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen sowie zu klassischen und modernen Recruiting-Instrumenten.
- Ein erfolgreicher Abschluss der Weiterbildung führt zu fundierten Entscheidungen, besseren Arbeitsergebnissen und gesteigerter Akzeptanz im Unternehmen.
- Beruflicher Vorsprung gegenüber denjenigen, die kein entsprechendes Fachzeugnis vorweisen können.

Teilnehmer:innenkreis

Angehende Fachkräfte der Personalgewinnung, Personalreferent:innen, Quereinsteiger:innen und Mitarbeiter:innen des Personalbereichs, die ihre Recruiting-Qualifikation konsequent auf- und ausbauen wollen.

Abschlussprüfung

Prüfungsvoraussetzungen
Voraussetzung ist die Absolvierung der 3 Präsenzmodule der Weiterbildung. Zudem muss dem Prüfungskomitee eine schriftliche Ausarbeitung 4 Wochen vor Prüfungstermin vorliegen.

Prüfungsform
Neben fachlichem Wissen wird überprüft, inwieweit die Prüfungskandidat:innen in der Lage sind, das Erlernte in der eigenen Recruiting-Praxis anzuwenden. Es erfolgt eine schriftliche und eine mündliche Prüfung sowie die Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung vor dem Plenum (bestehend aus den Teilnehmenden und dem Prüfungs-Duo).

Prüfungsinhalte
1. Teil: Schriftliche Ausarbeitung
Dokumentation eines Business Case aus der eigenen Recruiting-Praxis in einer schriftlichen Ausarbeitung (6 bis maximal 7 Seiten Umfang). Zusammenfassung der Ausarbeitung in Form einer PowerPoint-Präsentation (ca. 10 bis 15 Präsentationsfolien). So wird das Handlungswissen weiter ausgebaut und der direkte Lernerfolg gesichert! Die schriftliche Ausarbeitung sowie die Präsentation (PowerPoint) sind den Verantwortlichen der Haufe Akademie vier Wochen vor dem

Prüfungstermin einzureichen.

2. Teil: Schriftliche/mündliche Prüfung und Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung
Schriftliche Abschlussprüfung (Case Study), Dauer: 60 Minuten.
Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung im Plenum, Dauer: 20 Minuten + 10 Minuten Befragung durch das Prüfungskomitee.
Mündliche Prüfung, Dauer: 30 Minuten pro Teilnehmer:in.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:innen



Dr. Ina Fliegen
Mein Ziel als Trainerin ist es, dass die Teilnehmenden inspiriert, unterstützt und mit praktikablen Ideen für die Anwendung in ihren beruflichen Alltag zurückkehren. Für mich macht es der Mix aus interaktivem Austausch und fachlichem Input, aus Humor und Tiefgang, aus abgesicherter Forschung und zeitgemäßen Ideen.



Sandra Jettkandt
Ich arbeite praxisnah und konsequent nutzenorientiert. Bewusst verändere ich Blickwinkel und stoße Reflexionsprozesse an, um nachhaltiges Lernen zu ermöglichen. Wertschätzung, Offenheit, Humor und sichere Lernräume bilden dabei die Grundlage meiner Arbeit. Mit Neugier, Klarheit und Freude am gemeinsamen Lernen, ist es mein Anliegen als Trainerin und Coach, Menschen zu begleiten, zu inspirieren, zu stärken und so konkrete Veränderungen im Arbeitsalltag möglich zu machen.



Evelyne Mühlich
Rechtsanwältin - Business Coach (dvct) - Wirtschaftsmediatorin:

„Menschen machen Unternehmen! Mit diesem Credo verstehe ich mich als kompetente Expertin und Partnerin, die Sie in den Bereichen Personal, Recht und Coaching mit "Kopf, Verstand und Herz" umfassend, zielführend und nachhaltig unterstützt."

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz

10 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

25.01.-13.07.2027

Präsenzseminar
25.-28.01.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching
Montag, 25.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 26.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 27.01.2027
09:00 Uhr - 19:00 Uhr
Donnerstag, 28.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
15.-17.03.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching
Montag, 15.03.2027
13:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 16.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.08.2027-11.02.2028

Präsenzseminar
17.-20.08.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City
Dienstag, 17.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 18.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 19.08.2027
09:00 Uhr - 19:00 Uhr
Freitag, 20.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
13.-15.10.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City
Mittwoch, 13.10.2027
13:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 14.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 15.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
29.-30.04.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching
Donnerstag, 29.04.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Freitag, 30.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
09.-10.12.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City
Donnerstag, 09.12.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Freitag, 10.12.2027
09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Prüfung
12.-13.07.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching
Montag, 12.07.2027
08:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 13.07.2027
08:00 Uhr - 18:00 Uhr

Prüfung
10.-11.02.2028
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City
Donnerstag, 10.02.2028
08:00 Uhr - 18:00 Uhr
Freitag, 11.02.2028
08:00 Uhr - 18:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30518

Teilnahmegebühr

€ 5.940,- zzgl. MwSt.
€ 7.068,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30518
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.