

- ✓ Digital Learning
- ✓ Top Inhalte mit Videos und Handouts
- ✓ Abschlussprüfung mit Zertifikat

## 100 Prozent erfolgsrelevantes Wissen für die Personaldienstleistung

Recruiting | Active Sourcing | Direktansprache | Vertrieb | Interviewführung | Wachstumsstrategien

### Hier ein Auszug unserer zufriedenen Kunden:

*"Der Digital Recruiter lässt keine Frage im Bereich Recruitment unbeantwortet! Perfekt um das Training von MitarbeiterInnen, die frisch einsteigen oder schon erste Erfahrung gemacht haben, zu komplettieren."*  
APSCo Deutschland GmbH

*"Digital Recruiter ist eine tolle Möglichkeit, sein Wissen zum Thema Recruiting systematisch zu erweitern. Die Fülle von Informationen und neuem Wissen habe ich in dieser Form nicht erwartet, daher bin ich positiv überrascht."*  
acrobat GmbH





# E-Learning mit Skill-Boost

## Die Inhalte

Die Personaldienstleistung hat sich durch die Digitalisierung, durch eine neue Denkweise und durch den ausgeprägten Verdrängungswettbewerb verändert. Du bist erfolgreich, weil Du dir zusätzliche Kenntnisse in den Bereichen IT, Vertrieb und Marketing angeeignet hast. Du weißt wo deine Kandidaten im Netz unterwegs sind, und wie Du diese erfolgreich ansprichst. Du setzt dich als Recruiter professionell in Szene und baust dir dein Netzwerk aus. Du nutzt die Techniken des Storytellings und beherrscht alle relevanten Social Media Tools. Du formulierst deine Stellenausschreibungen nach dem neuesten Erkenntnisstand, und Du kennst die Möglichkeiten des Online-Marketings, um passive-wechselwillige Kandidaten zu erreichen.



## Deine Onlineweiterbildung – einzigartig bei individuell planbarem Aufwand

Mit der Online-Weiterbildung hast Du Zugriff auf Video Tutorials, und kannst damit zeit- und ortsungebunden deine Fähigkeiten in den Bereichen Recruiting, Social Media, Active Sourcing, Direktansprache, Interviewführung & Vertrieb weiterentwickeln. Du hast dein eigenes Lerntempo und nutzt den Digital Recrui-

ter für Personaldienstleister von verschiedenen Geräten. Durch Wissenstests, durch Interaktion und mit einem individuellen Abschlusszertifikat erlebst Du Erfolg und Lernspaß. Unser Team und unsere Tutoren begleiten dich als persönliche Ansprechpartner über die gesamte Laufzeit.

## Let's do it! Mitarbeitergewinnung effektiver gestalten

Der Digital Recruiter für Personaldienstleister bietet das Insiderwissen von ausgewiesenen Branchenexperten aus einer Hand. Du startest mit einem Grundlagenkapitel und entwickelst dich in kurzer Zeit zum Recruiting-Profi. Mit stetigen Updates und mit regelmäßig neuen Tutorials stellen wir sicher, dass Du bequem und zuverlässig in Sachen Recruiting auf dem Laufenden bleibst. Die

Inhalte der Weiterbildung sind konsequent auf eine Verbesserung der Recruiting-Qualität und damit auf eine Effizienzsteigerung der Mitarbeitergewinnung ausgerichtet. Wir haben die Vorlesungen dabei so ausgewählt und aufbereitet, dass Du diese ohne externe Unterstützung selbst umsetzen kannst.

Bleiben Sie Up to Date mit dem Newsletter "Talente finden":



[digital-recruiter.com/newsletter](https://digital-recruiter.com/newsletter)



Senke die Abbruchrate  
in der Candidate-Journey



Nutze  
zeitgemäße Tools



Erhöhe Deine  
Kandidaten-Conversion



Senke den  
Aufwand pro Placement



Beschleunige das  
Onboarding neuer Recruiter



Verkürze Deine  
Time to Hire



Steiger die  
Kandidatenqualität



Senke deine  
Anzeigenkosten

## Warum Digital Recruiter?

Die richtigen Talente finden und halten zu können ist für den Erfolg und den Fortbestand eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Der Mangel an qualifizierten und spezialisierten Fach- und Führungskräften erreicht immer mehr Berufsgruppen, und diese Situation bringt gerade in der Personaldienstleistung besondere Herausforderungen mit sich. Diese Situation ist nicht zu meistern, wenn wir uns auf die „klassischen“ Recruiting-Kanäle verlassen und die Mega-Trends Digitalisierung und Individualisierung sowie die „Mobile Revolution“ ausblenden.

Du bist als spezialisierter Personaldienstleister dann erfolgreich, wenn Du deine statische Bewerberdatenbank zu einer Talent-Community entfaltest, und wenn Du die klassische „Online-Stellenanzeige“ zu einer kanalübergreifenden Story entwickeln kannst.

## Wie kann ich modernes Recruiting lernen?

Recruiting-Wissen ist oft nur fragmenthaft zugänglich. Kongresse und Seminare sind oft mit Reisekosten und Ausfällen verbunden. Sie vermitteln nur Auszüge des relevanten Wissens, welches gerade im digitalen Bereich von kurzer Halbwertszeit ist. Die Vielzahl an Blogs und Webinaren sind aufwändig zu überblicken und geben wenig Orientierung.

Der Digital Recruiter bietet eine 360°-umfassende Wissensvollversorgung aus einer Hand. Wir halten die Teilnehmer durch stetige Updates auf dem Laufenden. Unsere Dozenten sind ausgewiesene Spezialisten in ihrem jeweiligen Fachgebiet.

## Warum Videotutorials?

Videotutorials sind eine zeitgemäße, kosteneffiziente und effektive Methode der Wissensvermittlung. Du kannst Kurse mobil auf dem Weg zur Arbeit starten, zwischendurch etwas anschauen und das Tutorial zum Beispiel auf dem heimischen Tablet beenden. Das Lernmanagementsystem merkt sich, wo Du zuletzt stehen geblieben bist. Damit hast Du deinen individuellen Lernfortschritt stets im Blick.

Du kannst die Lehrinhalte so oft Du möchtest anschauen. Mit den Wissenstests, den Zwischenfragen und mit den Handouts & Checklisten verinnerlichst Du die Lerninhalte. Als „Sparring-Partner“ stehen wir Dir für alle technischen und inhaltlichen Fragen persönlich zur Verfügung.

## Ein Werkzeugkoffer und ein Skillboost - wer nutzt den Digital Recruiter?

Die inhaltliche Tiefe der einzelnen Tutorials und die branchenspezifische Bandbreite der Vorlesungen spricht auch erfahrene Recruiting-Spezialisten an.

Die Inhalte der Weiterbildung bauen aufeinander auf. Auch Einsteiger machen sie in kurzer Zeit fit für den Markt.

Bei der Auswahl der Inhalte achten wir auf operative Umsetzbarkeit. So helfen wir mit unserer Weiterbildung auch jenen, die für ihr Recruiting weder ein großes Marketingbudget, noch eine herausragende IT-Kompetenz vorweisen können.

## Anreizsystem mit individuellen Zielen

Mit speziellen Supervisor Accounts und individuellen Anreizsystemen lässt sich die Lernreise ganzer Abteilungen professionell und transparent gestalten. Als Teamleiter erhältst Du darüber hinaus den Überblick, welche Kapitel und Vorlesungen besonders nachgefragt sind.

Kontakt:



[digital-recruiter.com/kontakt](https://digital-recruiter.com/kontakt)

# Zertifikat, Gütesiegel und Community



## Gütesiegel & Zertifikat

Das HRM Institute bietet die Option, nach dem Abschluss der Vorlesungen und nach dem Bestehen der Wissensüberprüfungen einen Abschlusstest zu machen. Wenn Du die Fragen aus dem Abschlusstest korrekt beantwortet hast, erhältst Du ein individuelles Zertifikat und ein Gütesiegel, welches Du z.B. auf LinkedIn oder in Deiner E-Mail-Signatur führen kannst.



## On- und Offline Community



Das HRM Institute veranstaltet am 17. & 18. Mai 2022 mit dem HR-Tech, Software & Innovation Expo Festival ein Live Event speziell für die digitale Transformation der HR -Welt.

[www.hrtech.de](http://www.hrtech.de)

Am 6. & 7. Juli 2022 findet in München die TALENTpro statt. Zwei Tage voller Input rund um die Themen Recruiting, Talentmanagement und Employer Branding.

[www.talentpro.com](http://www.talentpro.com)

Am 19. Oktober 2022 startet im RheinMain Congress-Center die STAFFINGpro, die Leuchtturmveranstaltung ausschließlich für die Zeitarbeits-, Staffing- und Personaldienstleistungs-Branche. Statt nur am Rande – wie bei den meisten größeren HR Veranstaltungen – sind die spezifischen Branchenthemen im Fokus: Alle Aussteller, Anbieter, alle Keynote-SprecherInnen sind ausschließlich auf die Interessen – und aktuelle Problemlösungsansätze – der PersonaldienstleistungsentscheiderInnen und ZeitarbeitsanbieterInnen zugeschnitten.

[www.hrm.de/hrm-events/staffingpro-expo-2022](http://www.hrm.de/hrm-events/staffingpro-expo-2022)

Wir begrüßen unsere Teilnehmer gerne zu diesen Events und hinterlegen auf Wunsch je eine Eintrittskarte.

Über unser Portal [www.hrm.de](http://www.hrm.de) versorgen wir Dich mit weiterführendem Wissen rund um das Thema HR.

In unserer geschlossenen LinkedIn Gruppe hast Du die Möglichkeit, dich mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern und mit den Lehrenden zu vernetzen. Auch hier teilen wir weiterführendes Know-how zu Recruiting Themen.

Als persönliche Ansprechpartner stehen wir unseren Teilnehmerinnen und Teilnehmern sehr gerne und jederzeit zur Verfügung.





## Simone Straub

### Hintergrund:

Simone Straub hat sich als der Coach in der deutschsprachigen HR-Welt etabliert. Sie bloggt, hält Seminare und zeigt uns beim Digital Recruiter, wie wir Vertriebs-Know-how im Recruiting anwenden.

### Spezialgebiete: Consulting und Recruiting

#### Tutorials:

- Telefonische Kandidatenansprache
- Interviewführung



## Henner Knabenreich

### Hintergrund:

Henner Knabenreich ist als Buchautor, als HR-Blogger und als Spezialist für Personalmarketing einer der bekanntesten Gesichter der HR-Welt.

### Spezialgebiet Personalmarketing

#### Tutorials:

- Stellenanzeigen
- Google for Jobs



## Barbara Braehmer

### Hintergrund:

Barbara Braehmer gilt als die profilierteste Active-Sourcing-Spezialistin der DACH-Region. Die Fachbuch-Autorin und Keynote-Speakerin leitet eine Sourcing-Akademie und führt uns im Digital Recruiter durch die wichtigsten Themen im Active Sourcing.

### Spezialgebiete: Active Sourcing und Tech Recruiting

#### Tutorials:

- Sourcing-Methoden
- Sourcing-Strategien
- Boolesche Suche
- Sourcing mit LinkedIn & XING
- Sourcing-Toolbox



## Dr. Claudia Bibo

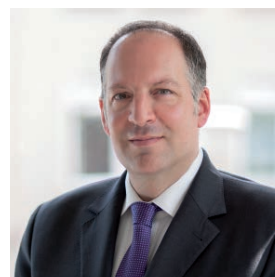
### Hintergrund:

Dr. Claudia Bibo beschäftigt sich als Teil eines Expertenteams seit 2006 mit Texten und Content im E-Recruiting. Sie bringt langjährige Erfahrungen im Journalismus und als „Head of Copy & Concept“ für eine weltweit aufgestellte Personalmarketing-Agentur mit.

### Spezialgebiet: Content und Texte

#### Tutorial:

- Storytelling in Recruiting-Kampagnen



## Mark Brenner

### Hintergrund:

Mark Brenner kommt aus dem E-Recruiting, ist Mitinhaber der bekanntesten deutschen Personalberatung für Personaldienstleister und Personalberater und hat in seinen Seminaren zahlreichen Vertrieblern zum Erfolg verholfen.

### Spezialgebiet: Vertrieb und Wachstumsstrategien

#### Tutorial:

- Was Vertrieb erfolgreich macht



## Marcus Fischer

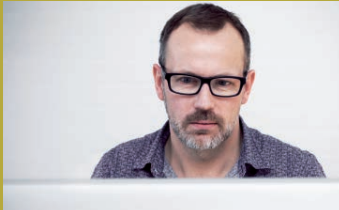
### Hintergrund:

Marcus Fischer ist ein ausgewiesener Spezialist im Bereich Talent-Acquisition, der seit vielen Jahren in leitender Funktion international aktiv ist. Er ist ein gefragter Dozent und Keynote Speaker.

### Spezialgebiet: Social Media

#### Tutorial:

- Personal Branding



## 1. Einführung

---

Was verändert sich gerade im Recruiting? Welche Themen treiben uns aktuell und in Zukunft um? Diese Fragen beantworten wir in der Einführung. Wir erläutern außerdem den Aufbau der Weiterbildung und zeigen das Lernmanagement-System, das viele praktische Funktionalitäten bietet.

## 2. Von Kandidaten wahrgenommen werden

---

Hier zeigen wir Dir Schritt für Schritt, wie Du deine Profile auf LinkedIn & XING professionell einrichtest. In der Vorlesung zu dem Thema Personal Branding zeigen wir außerdem, wie Du dich souverän im Social-Media Raum bewegst, und dir damit Reichweite bei deiner relevanten Zielgruppe verschaffst. Dabei geht es um weitaus mehr als um die reine Funktionsweise der Tools. Es geht darum, Zugang zu Kandidaten zu erhalten und einen eigenen Pool aufzubauen. Wir vermitteln die Techniken des Storytellings, mit denen Du deine Recruiting-Strategien auf ein verändertes mediales Konsumverhalten anpassen und deine Kandidaten emotional ansprechen kannst.

## 3. Kandidaten finden

---

Es gibt heute viele Möglichkeiten, um im Recruiting ans Ziel zu kommen. Online-Stellenanzeigen bieten zusätzliche Funktionalitäten und es gibt neue Erkenntnisse darüber, wie man diese optimal formuliert. Der Umstand, dass heute mehr als 75% aller Kandidaten ihre Stellen direkt auf Google suchen, macht es notwendig, sich mit den Themen „Google for Jobs“, Suchmaschinenmarketing und Suchmaschinenoptimierung zu befassen.

Für das Thema „Active Sourcing“ haben wir mit Barbara Braehmer die wohl renommierteste Spezialistin der DACH-Region gewinnen können. Wir beginnen mit den grundsätzlichen Themen, Methoden und Strategien. Du lernst hier außerdem, wie Du mit Hilfe der „Booleschen Suche“ bestimmte Suchmaschinen, Netzwerke und Portale effizient ansteuerst. Du gewinnst zudem einen Eindruck über den Entwicklungsstand der semantischen Suche und eine detaillierte Übersicht aller relevanten Tools, Netzwerken und Datenbanken.

Die HR-Spezialistin und Voll-Juristin Nina Diercks, erläutert die rechtlichen Rahmenbedingungen, und zeigt dir, wie du z.B. einen DSGVO-konformen Kandidatenpool aufbauen und pflegen kannst.



## 4. Kandidaten gewinnen

---

Hier verlassen wir einmal unsere Komfortzone und beschäftigen uns zusammen mit der Branchenspezialistin Simone Straub mit dem Thema „Telefonische Erstansprache am Arbeitsplatz“. Wir zeigen außerdem, wie eine individuelle und gleichzeitig effiziente schriftliche Ansprache am Beispiel von XING aussehen kann. Das Kapitel schließt mit dem ausführlich aufbereiteten Thema Interviewführung, in dem wir lernen, wie wir vermeiden, dass uns Kandidaten „auf den letzten Metern“ des Recruiting-Prozesses verloren gehen können.



## 5. Vertrieb und Wachstumsstrategien

---

Mark Brenner (Geschäftsführer und Vertriebstrainer) erläutert hier, wie wir von einem ersten Cold-Call zu einem Kundentermin kommen, wo die Fallstricke liegen und wie Du Einwänden am besten begegnest. Es geht in dem Kapitel außerdem um das „perfekte Qualifikationsprofil“ und um die optimale Vermarktung deiner Kandidaten. Das Thema Wachstumsstrategie beleuchtet die Frage, wie wir aus der Perspektive einer einzelnen Niederlassung unser Geschäft weg von Einzelaufträgen hin zu einer strategischen Marktbearbeitung entwickeln.



## 6. Social Recruiting

---

In unseren Vorlesungen zu dem Thema Active Sourcing haben wir gezeigt, wie wir auf den Social Media Plattformen gezielt einzelne Kandidaten identifizieren und ansprechen. In diesem Kapitel geht es, um mit den Worten von Barbara Braehmer zu sprechen, darum, wie wir die „Harpune im Schrank lassen“ und mit dem „großen Schleppnetz“ arbeiten. Im Detail befassen wir uns intensiv mit Facebook und mit der anzeigengestützten Kandidatensuche via XING.







**Clemens von Kleinsorgen**

Recruiting und Förderprogramme  
Stellv. Leiter iGZ-Fachbereich  
Bildung und Personal |  
Qualifizierung  
T 0251 32262-161  
kleinsorgen@ig-zeitarbeit.de



**Frederic Tauch**

(technischer Support)  
iGZ-Seminarorganisation |  
Digitalisierung  
T 0251 32262-214  
tauch@ig-zeitarbeit.de

Eine Kooperation zwischen der HRM Institute GmbH & Co. KG  
und dem iGZ - Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen e.V.

**institute.hrm.de | ig-zeitarbeit.de**

[www.digital-recruiter.com](http://www.digital-recruiter.com)