Mehr Kandidaten dank Verstärkungswunsch-Stelleninserat

Posted by René Anderegg on 23.03.2015

Sicherlich haben Sie sich auch schon gefragt, wie Sie Ihre Stelleninserate noch besser, noch attraktiver gestalten können. Damit die richtigen Stellenbewerber sich auf Ihre Stellenausschreibungen melden. Und vielleicht haben Sie sich auch schon gefragt, warum Sie sich so schwer tun, um Spezialistenstellen zu besetzen? Wie Ihnen Verstärkungswunsch-Stelleninserate dabei helfen können, erfahren Sie in diesem Beitrag.

Liegt es daran, dass der Stellenmarkt tatsächlich keine Kandidaten mehr hergibt? Oder liegt es daran, dass Sie nur auf dem vermeintlich "leeren" Stellenmarkt, nicht jedoch auf dem Arbeitsmarkt aktiv sind? Oder liegt es vielleicht an der Art und Weise, wie Sie auf Kandidaten zugehen? Machen Ihnen gar CI-Corporate-Identity-Vorgaben noch das Leben schwer, sodass man Sie glauben macht, nicht vom bisherigen langweiligen Marktauftritt abweichen zu dürfen? Oder liegt es an den Beschaffungskanälen, die Sie für Ihre Kandidatensuche heute einfach noch ungenutzt lassen?

Wie so oft bekommen wir von Personalern zu hören, dass man seit Monaten erfolglos versucht habe, eine Spezialistenstelle XY zu besetzen, weil … (es folgen zig Gründe und Ausreden, warum das offenbar so ist). Wenn wir uns dann einen Einblick in die bislang erfolglosen Marketingaktivitäten verschaffen, stellen wir fest, dass ein Grossteil der Stelleninserate noch nach dem klassischen Insertionsmuster "Ihre Aufgaben – Ihr Profil – Unser Angebot" getextet sind. Mit Betonung auf getextet, denn die meisten Stelleninserate bedienen sich nicht einmal der Bildersprache. Sagt doch ein Bild weit mehr, als der blosse Versuch, mit viel Text etwas zu umschreiben, das vom Gegenüber ohnehin auf seine ganz persönliche Art, möglicherweise auch falsch interpretiert werden dürfte. Und schon hat sich der oder die Kandidatin von Ihrem Angebot einmal mehr abgewendet.

Aus diesem Grund beschreiten wir in Zusammenarbeit mit einem unserer Hersteller für psychologische Diagnostik einen weitaus innovativeren und ansprechenderen Ansatz: Das "Verstärkungswunsch-Stelleninserat".

Es geht im Wesentlichen darum, zum Ausdruck zu bringen, wer sich an die Zielgruppe wendet und warum man sich mit der gesuchten Person verstärken möchte – dem Verstärkungswunsch also. Dabei ist entscheidend, dass das Inserat mit wenigen Blicken, sprich: Bildern, erkennen lässt,

- Wer möchte sich verstärken?
- Mit wem arbeite ich zukünftig zusammen (Geschäftsleiter/Führungsmannschaft/Team)?
- Wo, in welchem Umfeld oder in welcher Umgebung werde ich zukünftig arbeiten?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen bietet die Firma ihren Kunden an?
- Welche Erfolge oder USPs kann die Firma vorweisen?

Gelingt es, auf diese Weise potenziellen Kandidaten schnell einen Einblick in das zukünftige Umfeld und die neue Aufgabe zu geben, sollen jene Personalbeschaffungskanäle genutzt werden, welche vor allem Kandidaten ansprechen, die sich noch nicht auf dem Stellenmarkt als Suchende befinden. Nämlich jene hochqualifizierten Spezialisten, welche noch nicht aktiv suchen, jedoch offen für Veränderungen sind. Weil sie, aus welchen Gründen auch immer, nicht mehr ganz so zufrieden sind, wie auch schon.

Copyright © 2016+ HRM Tools GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

HRM Tools GmbH - Instrumentarien und Software für die Eignungdiagnostik und das HRM
Chillweg 11 CH-4305 Olsberg Phone +41 (0)62 544 71 44 Mobile +41 (0)77 221 02 21
Internet: www.hrm-tools.ch E-Mail: info@hrm-tools.ch

Mehr Kandidaten dank Verstärkungswunsch-Stelleninserat

Posted by René Anderegg on 23.03.2015

Statistisch betrachtet gehen wir heute davon aus, dass rund 25% der Arbeitnehmer mit Ihrem aktuellen Job eher unzufrieden sind. Wenn es folglich gelingt, auch diese Gruppe von Personen anzusprechen, wird sich die Zahl der Interessierten um ein Mehrfaches steigern. Sie dürfen nicht überrascht sein, wenn Sie dann anstelle von keinen oder nur wenigen Bewerbern sich plötzlich mit 15 oder mehr Spezialisten befasst sehen.

Dass es dazu kommt, bedingt, dass es Ihnen gelingt, das Interesse von Kandidaten zu wecken, sodass diese den Wunsch verspüren, mehr über die ausgeschriebene Position zu erfahren. Wir behelfen uns damit, dass wir den Kandidaten anbieten, sich über die Beantwortung eines Fragenkataloges mehr Klarheit über die Passgenauigkeit der in Frage stehenden Stelle zu verschaffen.

Kandidaten, welche den Fragenkatalog, der die Muss- und Kann-Anforderungen der Stelle überprüft, beantworten, stellen dann schnell einmal fest, ob sie auf die Stelle passen oder nicht. Oftmals brechen Kandidaten den Fragenkatalog ab, weil sie erkennen, dass sie über- oder unterfordert sein dürften. Andere wiederum werden darin bestärkt, den Fragenkatalog bis zum Schluss zu beantworten.

Kandidaten, welche die Muss-Anforderungen erfüllen, werden im Anschluss daran gebeten, einen zweiten Fragenkatalog zu beantworten, der zusätzlich das Potenzial der Kandidaten evaluiert. Mittels eines Rankings lassen sich dann sehr gute von guten und weniger guten Kandidaten unterscheiden und je nach Potenzial mittels automatisierter E-Mail-Kontaktnahme über den Stand und weiteren Ablauf der Vorselektion in Kenntnis setzen.

Fazit: Gelingt es zum einen, mittels Verstärkungswunsch-Inserat das Interesse von mehr Kandidaten zu gewinnen, verfügen Sie mittels anschliessender Überprüfung der Muss-Anforderungen sowie des Potenzials gleich über einen Filter, um Spreu und Weizen von interessierten Kandidaten auf effiziente Art und Weise trennen zu können. Wenn Sie mehr zum PEP Talent Finder wissen, ein **Fall-Beispiel für ein Verstärkungswunsch-Stelleninserat** zugeschickt bekommen oder den Talent Finder gleich im Rahmen einer aktuellen Stellenbesetzung einmal testen möchten, dann rufen Sie uns bitte an. Ich freue mich über Ihre Kontaktnahme.

Herzlichst, Ihr

René Anderegg
lic.oec.HSG
Experte für Lean Recruiting, Eignungsdiagnostik und

Copyright © 2016+ HRM Tools GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Mehr Kandidaten dank Verstärkungswunsch-Stelleninserat

Posted by René Anderegg on 23.03.2015 Seite - 3 -

HR-Prozessoptimierungen
Mobile +41 77 221 02 21

Copyright © 2016+ HRM Tools GmbH. Alle Rechte vorbehalten.