



Halbtages-Workshop Xing für Bewerber wahlweise für Einsteiger oder Fortgeschrittene

Seminarort:	nach Absprache	Honorar:	auf Anfrage
Termine:	nach Absprache	Teilnehmer:	6 Personen (mit eigenem Laptop)

Die überwiegende Zahl von Stellen in Unternehmen werden über den verdeckten Arbeitsmarkt – sprich über eine Empfehlung im Netzwerk - besetzt.

Auch professionelle Vermittler und Personalberater machen sich diese Quelle im Recruiting zu Nutze.

Soziale Netzwerke wie Xing können das Anbahnen von Kontakten vereinfachen.

Wie kann Xing auch zur Recherche nach geeigneten Ansprechpartnern sowie Zielfirmen genutzt werden?

Wie macht man auf sich und seine Ziele aufmerksam?

Wie kann man indirekte Kontakte effektiv für die Positionierung nutzen?

Und wie bleibt man weiter in Kontakt?

Sie lernen in diesem Format:

- ein eigenes aussagekräftiges Xing Profil zu nutzen.
- die Scheu vor der aktiven Kontaktansprache in Xing zu verlieren.
- um die Ecke zu denken.

Ihr Nutzen:

- Sie profitieren von dem Wert eines belastbaren Netzwerkes.
- Sie finden potentielle Arbeitgeber und nutzen den direkten oder indirekten Draht zu ihnen.
- Sie vervielfältigen Ihre Kontakte um ein Vielfaches.
- Gruppenimpulse bereichern Ihre Darstellungskraft nach außen.

Die Trainingsinhalte:

Wir starten mit der Selbstdarstellung und Abstimmung des Xing Profils auf das individuelle Ziel. Welche Einflussfaktoren beeinflussen u.a. den Suchalgorithmus?

Wir lernen die erweiterte Suchfunktion in allen Facetten kennen und nutzen.

Wir nutzen die weiteren Funktionen wie Jobs, Events, News, Gruppen und Unternehmen.

Die Themen:

- Netzwerken – warum und wie?
- Die Rolle von Personalberatungen und professionellen Vermittlern
- Xing effektiv nutzen
- Der verborgene Wert von indirekten Kontakten

Die Zielgruppe:

- Menschen in der beruflichen Neupositionierung
- Menschen auf der Suche nach einem auffindbaren Xing Profil
- Menschen, die den Austausch zu einem Thema suchen

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich gerne an:

0211-56657212

oder per Mail an:

netzwerkerin@inesdauth.de

Die Trainerin:



Ines Dauth

Diplom-Kauffrau, Evolutionsmanagerin, Arbeitsmarkt- und Netzwerkspezialistin, Trainerin und Coach

Über 20 Jahre Vertriebs- und HR Erfahrung in Konzern- und Mittelstandsstrukturen

Schwerpunkte:

Cross Selling / Business Development, Recruiting / Active Sourcing, berufliche Neuorientierung und Neupositionierung