

Mitarbeiter finden und Mitarbeiter binden

2 Module (einzeln buchbar)



Zielgruppen:
Firmeninhaber, Geschäftsführer, Personalverantwortliche

Mitarbeiter finden und Mitarbeiter binden

Inhalt

Fachkräftemangel oder auch «zu wenig gutes Personal», gesellschaftliche und technologische Veränderungen, stellen

214781 Modul 1: Personalgewinnung

In diesem Kurs erhalten Sie Impulse, Hinweise und Hilfsmittel, die Sie in Ihrem Unternehmen zur erfolgreichen **Personalgewinnung** einsetzen können.

Wir erarbeiten wichtige Kriterien, die einen «guten Arbeitgeber» ausmachen. Daraus können attraktive Stellenangebote geschaffen werden, die sich in der Stellenbeschreibung und der Stellenausschreibung widerspiegeln. Ausserdem betrachten wir das Pipelining und wie damit das Unternehmen für zukünftige Arbeitnehmer schmackhaft gemacht wird.

Ziel:

- Das Unternehmen als guten Arbeitgeber positionieren
- Voraussetzungen für die langjährige Zusammenarbeit schaffen
- Attraktive Stellengestaltung

Inhalt:

- Was es braucht, um ein guter Arbeitgeber zu sein
- Was ein KMU als Arbeitgeber bieten kann
- Die Stellenbildung als Basis zur attraktiven Stellengestaltung
- Stellenbeschreibung
- Das Stelleninserat: MA-Bedürfnisse und Werbewirkung für Firma hervorheben
- Pipelining – Aufbau von Interessenten
- Die richtige Stellenbesetzung

Referent:

Beat Baumgartner, Geschäftsführer Eurotraining GmbH,
Executive Master of Service Management und
Eidg. Dipl. Betriebsausbilder HFP

Veranstaltungsleitung

Dr. Veronika Klemm, Dipl. Geologin, Leiterin Weiterbildung,
Bau und Wissen, TFB AG, Wildegg

Modul 1	214781	24.11.2020
	214782	15.02.2021
Modul 2	214783	25.11.2020
	214784	16.02.2021

laufend neue Anforderungen an Arbeitgeber.
Das richtige Personal zu finden ist eine Herausforderung.

214782 Modul 2: Personalerhaltung

In diesem Kurs erhalten Sie Impulse, Hinweise und Hilfsmittel, die Sie in Ihrem Unternehmen zum erfolgreichen **Personalerhaltung** einsetzen können.

Perspektiven schaffen, diese kommunizieren und so die Mitarbeiter fördern und fördern. Dabei nimmt der direkte Vorgesetzte eine wesentliche Rolle wahr. Wie die Mitarbeitermotivation hoch gehalten werden kann und weshalb eine Lohn-erhöhung höchstens kurzfristig motiviert, aber nichts zu einem besseren Arbeitsverhältnis beiträgt.
Mit dem Mitarbeitermarketingplan lassen sich alle Aktivitäten im Personalbereich übersichtlich darstellen, planen und durchführen um ein langjähriges, vertrauensvolles Arbeitsverhältnis zu erhalten.

Ziel:

- Den Ruf des Unternehmens als «attraktiver Arbeitgeber» fördern
- Die langjährige Zusammenarbeit aufrecht halten
- Vertrauen bauen
- Perspektiven bieten

Inhalt:

- Perspektiven schaffen und kommunizieren
- Mitarbeitermotivation
- Fordern und fördern
- Mitarbeitermarketingplan
- Der direkte Vorgesetzte als verantwortliche Person
- Instrumente zur Mitarbeiterentwicklung
- Auflösung des Arbeitsverhältnisses

Dauer / Teilnehmer:

Pro Modul jeweils von 9:00 – 17:00 Uhr / max. 20

Veranstaltungsort

Bau und Wissen, TFB AG
Lindenstrasse 10, 5103 Wildegg
Telefon 062 887 72 71

Organisation

Teilnahmegebühr

CHF 595.00 inkl. MWST (pro Modul)

Frühbucher bis 30 Tage vor Kursdatum erhalten **5% Reduktion**.

Kursunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen (inkl. Mineral und Kaffee) sind enthalten.

Die Teilnahmegebühr ist im Voraus zu entrichten.

Anmeldung

Bitte unter www.bauundwissen.ch oder per Mail an sekretariat@bauundwissen.ch (Name, Vorname, E-Mail, Teilnehmer- und Rechnungsadresse)

Anmeldeschluss

7 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Abmeldung

Das Abmelden hat schriftlich zu erfolgen (schulung@tfb.ch) und ist bis 15 Tage vor Kursbeginn kostenlos. Ab 14. bis 2. Tag vor Beginn sind 55% der Teilnahmegebühr geschuldet, bei weniger als 2 Tagen sind es 100%.

Veranstaltungsunterlagen

Die Unterlagen werden an der Veranstaltung abgegeben.

Anreise / Parkplätze / Bahnhof SBB

Parkplätze sind beim Weiterbildungszentrum vorhanden. Ab Bahnhof Wildegg erreichen Sie uns zu Fuss in ca. fünf Minuten.

