

# Inhalt

<b>Geleitwort</b> . . . . .	<b>7</b>
<b>Eine Branche im Frustmodus ...</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>1 Personaldienstleistung heute: Neue Machtverhältnisse</b> . . . . .	<b>15</b>
Alltagsfrust: Aufträge über Aufträge, aber keine Bewerber/innen?	15
Der Markt hat sich gedreht, aber er ist nicht leergefegt	18
Irgendwie anders? Junge Bewerber/innen und ihre Ansprüche	23
Mindset: Eine neue Situation erfordert neues Denken	25
<b>2 Personaler heute: Verwaltung war gestern!</b> . . . . .	<b>31</b>
Die Tücken der Arbeitsteilung in der Personaldienstleistung	32
»Ich bin Recruiter, kein Vertriebler!«	36
Recruiting ist das neue Verkaufen! Heißt was genau?	40
Die Imagebremse – und wie Sie sie lösen	44
<b>3 Bewerber (m/w/d/*) finden: Erfolg hat, wer anders ist!</b> . . . . .	<b>55</b>
Die Klassiker, nur besser: Stellenanzeigen und Website	56
Machen statt nur vornehmen: Empfehlungsprogramme	70
Überraschen: Sieben neue Ideen für mehr Sogwirkung	76
Klug einsetzen: Social Media	84
<b>4 Bewerber-Erfahrung im Fokus: »Candidate Experience«</b> . . . . .	<b>95</b>
Der Bewerbungsprozess oder: Stefan sucht 'nen Job!	96
Bewerberservice oder: Highlights, die für Sie werben	102
Gute Kommunikation oder: Das richtige Wording	110
Bewerbungsmanagement oder: Organisation ist Trumpf	113
<b>5 Bewerbungsgespräch: Dialog statt Interview</b> . . . . .	<b>121</b>
Richtig starten: Erstkontakt und Quick Check	121
Gut gerüstet: 7 Tipps fürs Vorstellungsgespräch	128
Zur Sache: Die besten Fragen	133
Win-win-win: Aktive Platzierung	146
<b>6 Bewerberauswahl: Augenmaß statt Checkliste</b> . . . . .	<b>153</b>
Fachlich top, persönlich flop?: Die Tücken der Checkliste	154
Der menschliche Faktor: Was Sie besser können als Kollege Robot	160

Um die Ecke denken: Quereinsteiger gewinnen	164
Nicht jeder passt: Schlüsselfaktor Cultural Fit	167
<b>7 Bewerberbindung: Kontaktpflege statt Karteileiche</b>	<b>175</b>
Zwischenruf: Was wir vom Direktvertrieb lernen können	176
Handwerkszeug: Kontaktkettendenken	180
Erfolgsmotor: Externe Mitarbeiter/innen (gut) führen	187
Gewusst wie: Fragen als Führungstechnik	199
<b>8 Das eigene Haus bestellen: Recruiting für die Personaldienstleistung</b>	<b>205</b>
Ambitionierte Rekrutierung bringt gute Leute	205
Was für eine Firma wollen Sie sein? Und wen brauchen Sie dafür?	207
Anregungen für das Vorstellungsgespräch	210
Sie finden keine Leute? Was Sie tun können	213
<b>9 Ausblick: Das macht Sie zukunftsfähig!</b>	<b>217</b>
<b>Anmerkungen</b>	<b>219</b>
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>223</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>229</b>
<b>Über die Autoren</b>	<b>231</b>