

Inhalt

Vorwort	9
1. Chefsache Recruiting: Neue Machtverhältnisse	17
Alltagsfrust: Keine BewerberInnen?	17
Der Markt hat sich gedreht, aber er ist nicht leergefegt	21
Mindset schlägt Methode	24
Irgendwie anders? Junge BewerberInnen und ihre Ansprüche	25
2. Der Bewerbermarkt 2025: zwischen Wunsch und Wirklichkeit	29
Verwaltung war gestern oder warum modernes Recruiting neu gedacht werden muss	29
Übersehen statt gewonnen oder wie vorhandenes Potenzial vergeudet wird	30
Recruiting ist das neue Verkaufen	34
Branchenimage als mentale Barriere: Warum manche Recruiter gar nicht erst um Talente kämpfen	36
Neue/kreative Wege der Bewerberansprache	38
3. Bewerber finden: Erfolg hat, wer anders ist	41
Warum es nicht am Bewerbermangel liegt und neue Herausforderungen verstanden werden müssen	41
Stellenanzeigen, die Klassiker – nur besser	42
Worauf Sie bei Ihrer Website achten sollten	52
Empfehlungsmarketing: die unterschätzte Quelle	57
Sechs neue Ideen für mehr Sogwirkung	62
Sichtbar statt stumm: Social Media und Corporate Influencer	74
4. Bewerber-Erfahrung im Fokus – Candidate Experience . . .	87
Die »Candidate Journey« – Ihre stille Arbeitgeber-Bewertung	88
Bewerberservice – kleine Highlights mit großer Wirkung, denn jeder Bewerber zählt!	91

Offboarding – der oft unterschätzte Schlüssel zur Arbeitgebermarke	97
Gute Kommunikation oder: das richtige Wording Bewerbungsmanagement und Organisation sind Trumpf	99
Die hohe Kunst der Beziehungspflege im berühmten Talent-Pool	101
Digitales Bewerbungsmanagement: Technologie trifft Menschlichkeit	107
5. Bewerbungsgespräch: Dialog statt Interview	111
Richtig starten: Erstkontakt und Quick Check	111
Gut gerüstet: 7 Tipps fürs Vorstellungsgespräch	117
Zur Sache: Die besten Fragen	121
6. Bewerberauswahl: Augenmaß statt Checkliste	135
Fachlich top, persönlich flop? – die Tücken der Checkliste	136
Der menschliche Faktor: Was Sie besser können als Kollege Roboter	141
Um die Ecke denken: Quereinsteiger gewinnen	146
Nicht jeder passt: Schlüsselfaktor Cultural Fit	149
7. Bewerberbindung: Kontaktpflege statt Kartelleiche	155
Zwischenruf: Was wir vom Direktvertrieb lernen können	156
Handwerkszeug: Kontaktkettendenken	159
8. Chefsache Recruiting.	165
Clevere Führung entscheidet über den Recruiting-Erfolg	165
Die 5 strategischen Stellhebel für zukunftsfähiges Recruiting	167
Retention ist das neue Recruiting	171
Emotionale Intelligenz als Bindungsfaktor	173

9. Gehirngerechtes Recruiting – neurowissenschaftliche Impulse für Auswahl und Bindung	187
Neuropsychologie des Entscheidens: Warum wir (nicht) zusagen	187
Die drei großen Emotions- und Motivsysteme	188
Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse den Recruiting-Alltag verändern	191
Ausblick: Das macht Sie zukunfts-fähig.	199
Anmerkungen	201
Über die Autoren	203
Literaturverzeichnis	205
Stichwortverzeichnis	211