

# 0140 Vertriebsstraining für Human Resource Manager:innen

Als Human Resource Manager:in sind Sie stets gefordert, Ihre Vertriebskompetenzen unter Beweis zu stellen: im Employer Branding präsentieren Sie Ihr Unternehmen als Marke nach innen und außen, im Recruiting bieten Sie offene Stellen an, innerbetrieblich geben Sie alles, um die Geschäftsleitung und/oder das Management-Team von neuen HR-Projekten zu überzeugen. Im Change-Management begleiten Sie Organisationsänderungen, deren Notwendigkeit der Belegschaft und nicht selten Betriebsrät:innen gewinnbringend verdeutlicht werden muss. Dieser Kurs bietet Ihnen diverse Methoden und Tools, um künftig für den optimalen Verkauf von Lösungen gerüstet zu sein.

## Die Zielgruppe

- HR-Manager:innen
- HR Business Partner
- Führungskräfte
- Fachkräfte aus dem Personalbereich
- Recruiter:innen

## Die Trainingsinhalte

Mitarbeitende, Bewerber:innen, Kandidat:innen und Führungskräfte sind Ihre wichtigsten Kund:innen.

Wie im Vertrieb geht es auch im HR um Bedarfe, Angebot & Nachfrage, Akquise, Beziehungsaufbau, Beziehungspflege und -Bindung. Daher ist es wichtig zu verstehen, wie die im Vertrieb bekannte Customer Experience im HR auf die Candidate Experience und den gesamten Employee Life Cycle umgelegt wird.

Daher lenken wir unseren HR-Vertriebsfokus auf die Themen:

- Erfolgreiche Talentakquise durch businessorientiertes Denken
- Effektive Kommunikation
- Kundenorientierte Talententwicklung und -Bindung
- Zielfokussierte Herangehensweise/Projektmanagement im HR
- Innovation

## Die Trainingsziele

Nach dem Training

- sind Sie sich Ihrer Rolle als Vertriebsprofi im HR bewusst
- wissen Sie, wie Sie potenzielle Kandidat:innen ansprechen, überzeugen und für sich gewinnen können. Verknüpft mit dem Verständnis der geschäftlichen Anforderungen können Sie Strategien entwickeln, die zu einer positiven Organisationsentwicklung beitragen
- haben Sie gelernt, effektiver zu kommunizieren. Sei es im Recruiting, beim Onboarding neuer Mitarbeitenden oder bei der internen Kommunikation. Sie können Bedürfnisse klar artikulieren und Mitarbeitende motivieren.
- können Sie durch den Einsatz von Vertriebsstrategien Talente nicht nur identifizieren, sondern auch deren Entwicklung und Bindung fördern. Sie schaffen ein Umfeld, in dem Mitarbeitende wachsen und langfristig an das Unternehmen gebunden werden.

---

**Kursbuchung und weitere Details unter **0140** im WIFI-Kundenportal:**

[wifi.at/ooe](https://wifi.at/ooe)

Seite 1 von 2



# 0140 Vertriebstraining für Human Resource Manager:innen

- helfen Methoden und Tools Ihnen dabei, Ihre Ziele klar zu definieren und sie mit messbaren Metriken zu verfolgen. Dies fördert eine ergebnisorientierte Kultur, die zur langfristigen Unternehmensstrategie beiträgt.
- haben Sie ein gesteigertes Bewusstsein zu Anpassungsfähigkeit und Innovation. Diese Eigenschaften sind im HR von Vorteil, um agile Methoden einzuführen, neue Technologien zu nutzen und sich an verändernde Geschäftsanforderungen anzupassen.
- verfügen Sie über einen Methodenkoffer an Tools und Techniken für Ihren künftigen Erfolg im HR.

## Die Trainerin

Daniela Huemer

Head of HR



---

Kursbuchung und weitere Details unter **0140** im WIFI-Kundenportal:

[wifi.at/ooe](https://wifi.at/ooe)

Seite 2 von 2

