

Vom Vertrieb lernen – so gewinnen und binden Sie die passenden Talente

Produktnummer
2026-84

Termin
18.06.2026
09:00–16:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in
290,00 EUR

Die VWA geht davon aus, dass der Arbeitgeber die Teilnahmegebühr sowie Reisekosten übernimmt.

Die Teilnehmenden übertragen bewährte **Vertriebsprinzipien auf Recruiting und Talentbindung**, entwickeln eine **attraktive Arbeitgeberpositionierung**, verbessern die **Candidate Experience** und professionalisieren ihre Prozesse, um **Fehlbesetzungen zu reduzieren** und passende Talente nachhaltig zu binden.

Inhalte

- **Bewerber wie Kunden verstehen:** Bedürfnisse, Motive und Entscheidungslogik von Kandidaten
- **Recruiting-Funnel statt Zufall:** Vom Erstkontakt bis zur Zusage – klarer Prozess mit Struktur
- **Arbeitgebermarke mit Zugkraft:** EVP (Employer Value Proposition) und Positionierung, die wirkt
- **Kommunikation, die überzeugt:** Gesprächsführung, Nutzenargumentation und Timing im Bewerberkontakt
- **Auswahl professionell gestalten:** Interviewleitfäden, Kriterien, Diagnostik – Fehlbesetzungen vermeiden
- **Talente binden wie Bestandskunden:** Onboarding, Beziehungspflege und strategisches Employer Branding

Dozent

Ralph Eichenlaub

Ort

Hybrid
Heinrich-Lanz-Straße 19-21
68165 Mannheim

Kontakt

Information

Stefan Willenbücher

Konzeption und Beratung

Stefan Willenbücher

[Anmelde- und
Teilnahmebedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Zielgruppe

Personalleiter:innen und HR-Verantwortliche, Geschäftsführer:innen und Führungskräfte sowie Recruiter, die ihre Auswahl- und Einstellungsprozesse optimieren möchten.

Veranstalter

VWA Rhein-Neckar e.V.