



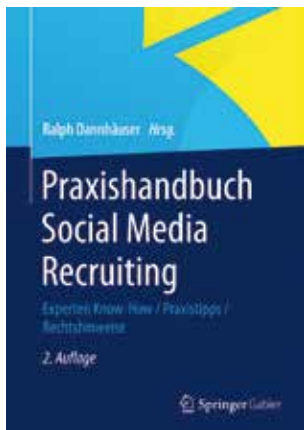
Mehr Erfolg beim Personalrecruiting mit Social Media

Neu:
2. Auflage

Folgen Sie uns auf Twitter
Weitere Informationen erhalten Sie hier:



twitter.com/springer_gabler



Ralph Dannhäuser (Hrsg.)

Praxishandbuch Social Media Recruiting

2. Aufl. 2015. XXVI, 546 S. 100 Abb. Geb.

€ (D) 44,99 | € (A)46,25 | *sFr 56.00
ISBN 978-3-658-06572-0

Das Buch

Social Media Recruiting gilt als Wunderwaffe im Kampf gegen den Fachkräftemangel – zu Recht! Erfahrene Experten aus der Praxis zeigen, wie man die wichtigsten Social Media-Kanäle im Personalrecruiting erfolgreich und effektiv nutzt und mit proaktiver Personalsuche die Quantität und Qualität der Bewerber signifikant steigern kann. Dadurch gelingt es Unternehmen, im „War for Talent“ der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Zahlreiche Praxisbeispiele, Interviews, Checklisten und Rechtshinweise sowie eine klare und systematische Gliederung bieten praktische Entscheidungshilfen für die tägliche Arbeit.

Neu in der zweiten Auflage:

Neu ist z.B. die Steigerung des Wirkungsgrades von Social Recruiting in der Praxis, rechtliche Grenzen des „Active Sourcing“ oder Trends wie „Recruiting in Kooperation“, „Talent Relationship Management“, „Referral-Programme“ oder „Fach- und Führungskräftegewinnung aus dem Ausland“.

Der Inhalt

- Recruiting-Erfolg mit XING und LinkedIn
- Branding und Recruiting auf Facebook
- Arbeitgeberbewertungsportale
- Crossmediale Verknüpfung für mehr Erfolg im Social Media Recruiting
- Rechtliche Anforderungen im Umgang mit Social Media
- YouTube, Twitter, Google+ & Co.
- Steigerung des Wirkungsgrades von Social Recruiting in der Praxis
- Social Media als Treiber für Change Management und Kulturwandel
- Erfolgsfaktoren für Social Media Recruiting im Unternehmen

Die Zielgruppen

- Fach- und Führungskräfte, die in die Personalauswahl involviert sind
- Personalmanager, Recruiter und Geschäftsführer
- Alle, die sich für die neuen Bewerbungs- und Recruitingmöglichkeiten mit Social Media interessieren

Der Herausgeber und die Autoren

Ralph Dannhäuser, Herausgeber und selbst einer der führenden Experten für erfolgreiches Social Recruiting mit XING und LinkedIn, vereint für dieses Buch ein hochkarätiges und erfahrenes Autorenteam:

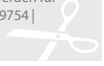
- Barbara Braehmer
- Wolfgang Brickwedde
- Daniela Chikato
- Hans Fenner
- Prof. Dr. Martin Grothe
- Gero Hesse
- Tobias Kärcher
- Nikolaus Reuter
- Michaela Schröter-Ünlü
- Dr. Carsten Ulbricht
- Eva Zils

Prof. Dr. Martin-Niels Däfler rundet mit seinem Geleitwort die Beiträge mit einem Blick aus der Perspektive der Wissenschaft ab.

Springer Customer Service Center GmbH
Service Springer Gabler
Haberstraße 7 / 69126 Heidelberg

Tel +49 (0)6221 / 345-4301 / Fax +49 (0)6221 / 345-4229
customerservice@springer.com

Änderungen vorbehalten. Alle Produkte sind im Buchhandel oder beim Verlag erhältlich. Es gilt der am Tag der Lieferung gültige Ladenpreis. € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Der Kaufvertrag kann bis 14 Tage nach Erhalt der Ware widerrufen werden. Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung. Innerhalb Deutschlands liefern wir versandkostenfrei. Die Lieferung erfolgt, sofern die bestellten Bücher lieferbar sind, unverzüglich im Rahmen des normalen Geschäftslaufes. Nicht lieferbare Titel werden für den Kunden vorgemerkt und ausgeliefert, sobald der Titel lieferbar ist. Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754 | USt-IdNr. DE811148419 GF: Armin Gross, Peter Hendriks, Joachim Krieger



Bitte
ausreichend
freimachen
oder Fax an
06221.345-4229

Antwortkarte

Springer Customer Service Center GmbH
Service Springer Gabler
Haberstraße 7
69126 Heidelberg

Hiermit bestelle ich versandkostenfrei zur sofortigen Lieferung:

Expl. Ralph Dannhäuser (Hrsg.)
Praxishandbuch Social Media Recruiting
2. Aufl. 2015. XXVI, 546 S. 100 Abb. Geb.
€ (D) 44,99 | € (A) 46,25 | *sFr 56.00
ISBN 978-3-658-06572-0

Name, Vorname

Firma / Branche

Abteilung / Mitarbeiter im Unternehmen

Straße (bitte kein Postfach)

PLZ / Ort

Datum / Unterschrift

A12316 | C010201

Wir geben Ihre Adresse nicht an Dritte zu Werbezwecken weiter. Wenn Sie auch über unsere Verlagsprodukte nicht informiert werden möchten, senden Sie uns eine eMail mit Ihren Adressdaten an widerspruch@springer.com.