

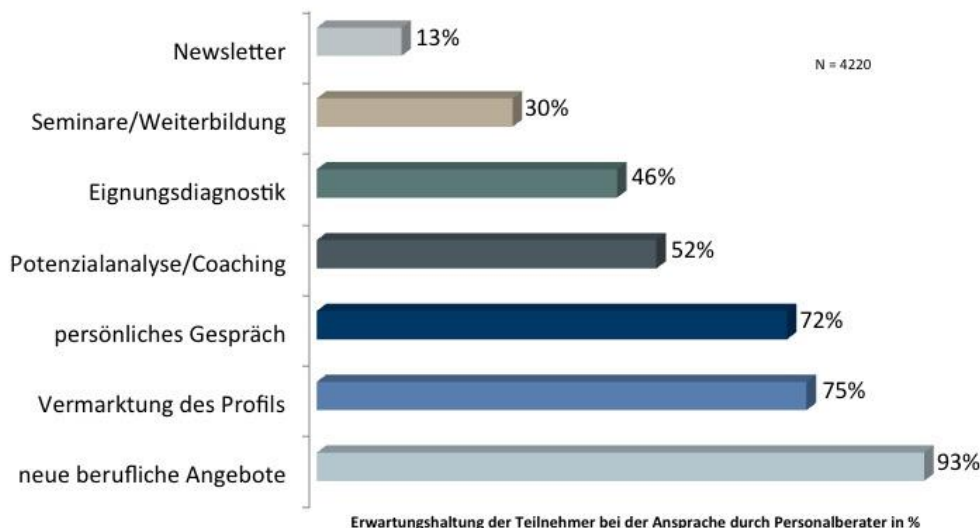


FAST DIE HÄLFTE DER KANDIDATEN ERWARTET EINE EIGNUNGSDIAGNOSTIK/POTENZIALANALYSE VON PERSONALBERATUNGEN

Wer seinen Kandidaten besonders gute Dienstleistungen anbieten möchte, der sollte die Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppe genau kennen und sein Angebot entsprechend anpassen. Um diesen Schritt gehen zu können, haben die Personalexperten der HR Consult Group AG in einer Kandidatenbefragung – bei der mehr als 10.000 Teilnehmer geantwortet haben –, unter anderem untersucht, auf welche Leistungen Kandidaten besonderen Wert legen.

Die Top-Antworten sind keine Überraschung: Mit 93 Prozent erwarten fast alle Kandidaten neue berufliche Angebote von Personalberatern. Drei Viertel der Befragten geht davon aus, dass ihr Profil aktiv vom Personaldienstleister vermarktet und an potenzielle Arbeitgeber herangetragen wird. Ein persönliches Gespräch mit einem Berater sehen ähnlich viele Teilnehmer, nämlich 72 Prozent, als festen Baustein des Prozesses. Hier geht es vor allem um den individuellen Service und die Schaffung einer Vertrauensbasis.

Was ist Ihre Erwartungshaltung gegenüber den folgenden Dienstleistungen, wenn Sie von einem Personalberater angesprochen werden?



© Senator Executive Search Partners, 2018

SENATOR
EXECUTIVE SEARCH PARTNERS

Mehr als die Hälfte erwarten ein eignungsdiagnostische Verfahren / eine Potenzialanalyse

Auf Platz 4 und 5 im Ranking folgen Coachings bzw. eine Potenzialanalyse mit insgesamt 52 Prozent sowie eignungsdiagnostische Verfahren mit 46 Prozent. Beide Verfahren zielen darauf ab, die Stärken und Schwächen des Kandidaten



HR CONSULT GROUP

ZUKUNFTSWEISEND IM PERSONALBERATUNGSUMFELD

auszuarbeiten und so eventuell ganz neue berufliche Schwerpunkte und Karriereperspektiven zu identifizieren.

„Die primären Erwartungen der Kandidaten an eine Personalberatung sind ganz klar. Wir sollen ihnen helfen, einen Job zu finden und genau das ist ja auch unsere Aufgabe. Interessant ist jedoch, dass die Umfrageteilnehmer offenbar großen Wert auf einen persönlichen und individuellen Austausch legen. Dies begrüßen wir als Personalberater sehr, denn durch den direkten und persönlichen Draht können Wünsche und Ziele schneller, besser und klarer definiert werden. Ergänzt um die zur Verfügung stehenden Analyseverfahren können wir so sehr effizient und passgenau die richtige Stelle und den richtigen Arbeitgeber für den jeweiligen Bewerber finden“, erklärt einer der Personalberater bei SENATOR.