



RECRUITMENT + EXECUTIVE SEARCH IN ÖSTERREICH

 19.02.2019

 IMPERIAL / Wien

*.. von Europas führendem Marktforschungsinstitut
in der Personaldienstleistungsbranche !*

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing-
und Vertriebsleiter von
Unternehmen der
Recruitment Branche

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 11. Jänner 2019



Dr. Frederik Lehner

Der Gründer und Geschäftsführer der IC Gruppe ist Experte in den Bereichen Marktforschung, Marketing, Preismanagement und Internationalisierung.



Mag. Andreas Erdresser

Ist seit 2015 Geschäftsführer der Interconnection Bratislava und verantwortet die Personaldienstleistungsbranche bei IC.



Mag. Michael Cetinkan, MBA

Michael Cetinkan ist studierter Wirtschafts-soziologe und Sales Excellence Experte. Seit 2017 führt er die Vertriebsagenden als Head of Sales bei Interconnection Consulting.

EINLADUNG

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick des Österreichischen Marktes für Recruitment und Executive Search. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse unserer Studie und analysieren die Trends am Arbeitsmarkt, sowie die wirtschaftlichen Perspektiven der Branche. Wir betrachten die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem analysieren wir die Markttreiber und das Marktumfeld.

Die Marktberichte beinhalten die Marktgrößen und präsentieren die Highlights der einzelnen Segmente. Am Nachmittag erwarten Sie ausgewählte Tools für Ihre Marketing- und Vertriebsagenden, um am Markt noch erfolgreicher zu bestehen! Unsere an die Vorträge anschließenden Diskussionen geben Ihnen Raum Ihre Themen und Fragestellungen einzubringen!

MARKTENTWICKLUNG | MARKTTREIBER | TRENDS *

Kernergebnisse und Benchmarks des österreichischen Recruitment Markts in den Kategorien:

Lohngruppen: Entry Level Recruitment, Recruitment + Executive Search

Berufsgruppen: Administration / Office, Industrie / Gewerbe, IT + Telekommunikation, Finanzen, Engineering, Life Science, Tourismus / Hotellerie, Contact Center, Vertrieb / Marketing, Sonstige

Mit Daten zum Gesamtmarkt, Prognosen für die kommenden 3 Jahre und Highlights der Entwicklungen in den einzelnen Segmenten*. Sowie Trends und Erfolgsfaktoren.

* Die Vorträge basieren auf aktuellen Studien können und wollen diese aber nicht ersetzen!

MARKETING TOOLS

KAM Excellence: Key Account Management mit System

ONLINE LEAD GENERATION Strategien für das Recruitment

SHARE of WALLET Programm

Ihre Ansprechpartnerin
Mag. Dominica Niton
+43 1 5854623-35
info@interconnectionconsulting.com



RECRUITMENT IN ÖSTERREICH

WANN: 19.02.2019

WO: Hotel IMPERIAL
Kärntner Ring 16
1015 Wien

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 18. Jänner 2019

ANMELDUNG

VORTRÄGE

Der Markt für Recruitment in Österreich

Der Vortrag analysiert den österreichischen Markt für Recruitment nach Region, nach Lohngruppen und Berufsgruppen. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur Marktentwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021. Der Vortrag stützt sich auf die aktuelle IC Marktstudie [Recruitment in Österreich 2018](#).

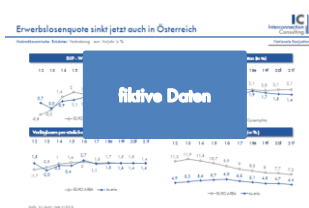


MARKTENTWICKLUNG

- Aktuelle Prognosen zur Marktentwicklung des Recruitment-Marktes in Österreich nach Regionen bis 2021f
- Benchmarks zu Berufsgruppen, Lohngruppen, Abrechnungsmodellen
- Überblick über den österreichischen Arbeitsmarkt und dessen Besonderheiten
- [Analysen zur Marktkonzentration + zu Marktverschiebungen](#)

Trends am Arbeitsmarkt und wirtschaftliche Perspektiven

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für den Recruitment Markt: Österreichs Arbeitsmarkt und die Wirtschaftsentwicklung. Wir analysieren Indikatoren wie nationale und internationale Konjunktur, ebenso wie die Situation in den Arbeitsmärkten, Beschäftigten- und Arbeitslosenzahlen, Altersstruktur und Demographie vorgestellt. Neben den wirtschaftlichen Eckpunkten runden Analysen zu den einzelnen Trends am Arbeitsmarkt den Vortrag ab.

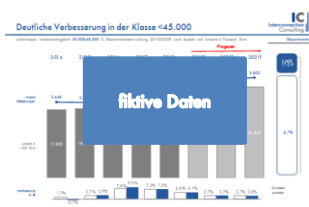


MARKTUMFELD

- Mikro- und makroökonomische Entwicklungen in Österreich bis 2021
- Analysen des Arbeitsmarktes nach Demographie + Bevölkerungsgruppe (Alter, Migration)
- Gegenüberstellung der einzelnen Arbeitsmärkte der Regionen (Bundesländer)
- Analysen zu Beschäftigtenzahlen + Arbeitslosenzahlen
- [Prognosen zur Arbeitsmarktsituation bis 2030](#)

Trends + Erfolgsfaktoren am Recruitment Markt

Der Recruitment Markt ist vorrangig an die kurzfristige Konjunktorentwicklung, an die Erwartungshaltung der Unternehmen und an die Entwicklung am Arbeitsmarkt gebunden. Der Vortrag präsentiert die TOP Trends des österreichischen Recruiting + Personaldienstleistungsmarktes und präsentiert die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Markt. Wir betrachten Trends in den Bereichen Payroll, Ausbildung und qualifizierte Fachkräfte, ebenso wie die TOP Wachstumssegmente.

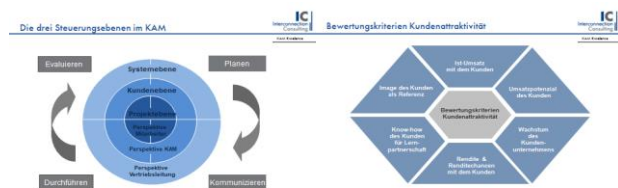


TOP TRENDS

- RPO (Recruitment Process Outsourcing), Payroll, Finance, IT
- Interne versus externe Personalbeschaffung
- die TOP Wachstumssegmente
- [inklusive Wachstumsraten](#)

KAM EXCELLENCE: Key Account Management mit System!

Der Vortrag stellt ein 10 Stufen-Programm zu einem erfolgreichen und effizienten Key Account Management vor und zeigt, wie sich der Erfolgsfaktor Key Account Management mit Hilfe der KAM Excellence Methode auf unterschiedlichen Ebenen optimieren lässt: von der methodischen Pflege der Key Accounts bis zur systematischen Einrichtung eines erfolgreichen KAM-Systems im Unternehmen. Wir werfen einen Blick auf die Steuerungsebenen, das Leistungsmanagement und das Controlling und betrachten, welche Eigenschaften ein erfolgreicher Key Account Manager in Ihr Unternehmen einbringen muss.



- Die 10 Stufen des KAM Excellence Systems
- Organisation + Steuerung
- Leistungsmanagement + Beziehungspflege
- Die systematische Bearbeitung von KA's
- Controlling + Implementierung
- Anforderungen an einen KAM
- Präsentations- + Gesprächstechniken

ONLINE LEAD GENERATION Strategien für das Recruitment

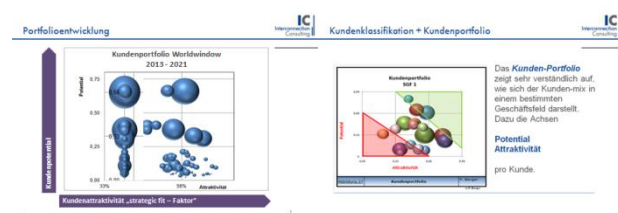
Der Vortrag präsentiert Strategien, um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategie-Konzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Lead Generation Projekte in den Recruitment Märkten erfolgreich umzusetzen.



- Planung + Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Online Kundengewinnung
- Tit for Tat als neue Internetwährung
- LG Prozesse: Definition der Kundenkommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage
- Do's + Don'ts bei der Umsetzung von LG Projekten

SHARE of WALLET Programm

Für das Wachstum von Unternehmen sind letztlich immer die Kunden entscheidend. Um nachhaltiges Wachstum zu generieren ist daher eine ‚Fit‘ von Unternehmensphilosophie und Kundenbedürfnissen unerlässlich. Das gilt sowohl bei Endkonsumenten als auch in B2B-Märkten. Dieser das Forum abrundende Vortrag von Peter Berger zeigt, wie Sie Wachstum im Vertrieb aus dieser Perspektive richtig steuern.



- Kundentypologien: Preisoptimierer, Systemoptimierer + Problemlöser
- Unterscheidung der Kundentypen: Was verlangt der jeweilige Typ + welcher Kundentyp passt zu mir?
- "strategische Absatzsteuerung" im technischen Vertrieb
- Strategien für den richtigen Kundenmix entwickeln

PROGRAMM

- 09.15 Trends am Arbeitsmarkt + Wirtschaftliche Perspektiven
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Der Markt für Recruitment in Österreich
- 11.45 Trends + Erfolgsfaktoren am Recruitment Markt
- 12.00 Diskussion
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 KAM Excellence: Key Account Management mit System
- 14.45 ONLINE LEAD GENERATION Strategien für das Recruitment
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16:00 SHARE of WALLET Programm



... inklusive
3-Gänge Menü
Pausenverpflegung
+ elektronische
Unterlagen

Kundenstimmen

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsters“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,
Projekt + Key Account Manager DCCS

Weitere Vortragende



Mag. Raphael Amschl
Der studierte Wirtschaftsinformatiker ist seit 2008 bei IC als Consultant für die Bereiche Digitalisierung und Online-Marketing verantwortlich.



Ing. Peter Berger, MA, CMC
Peter Berger hat Vertriebsmanagement studiert und verfügt über 30 Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb.

