



# Nutzung webbasierter Netzwerke zur Stellensuche

© ein **mycontacts.ch** Seminar

Version 1  
Letzte Änderungen am 18.06.2009



## 1. Stellensuche im derzeitigen Umfeld

- ... Massenentlassungen,
- ... Restrukturierungen,
- ... steigende Arbeitslosigkeit,
- ... fehlendes Geld für Sozialpläne,
- ... schwierige Orientierung im Arbeitsmarkt,
- ... fehlendes Kontaktnetz

dies sind nur einige Stichworte, welche uns im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld täglich begleiten.

Die Verwerfungen der Finanzmärkte haben sich im Verlaufe des Jahres 2008 zu einer umfassenden Wirtschaftskrise entwickelt. Unternehmen reagieren in der Regel durch Kostensenkungen auf die verschlechterten Marktbedingungen. Personalpolitisch wird versucht, qualifizierte Mitarbeitende zu halten, um für den allgemein erwarteten Aufschwung bereit zu sein. Nichtsdestotrotz erfolgen zunehmend Entlassungen. Vielfach sind davon auch hochqualifizierte Spezialisten betroffen.

Innerhalb der letzten Jahrzehnte hat sich die Rolle des Arbeitnehmers verändert. Zusammenfassend wird von der "ICH AG" gesprochen. Basierend auf Aus- und Weiterbildungen sowie möglichst breiter Erfahrungen positioniert sich dabei der Arbeitnehmer flexibel, aktiv und mit hoher Eigeninitiative auf dem Markt.

In der Vergangenheit dominierten die Suche über Inserate, Direktansprache sowie Vermittlungen mittels persönlichem Beziehungsnetz die Welt der Stellensuche. Innerhalb der letzten Jahre hat das Internet in diesem Bereich sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer zunehmend an Bedeutung gewonnen. Das Internet ist heute ein alltäglich genutztes weitverbreitetes Medium, welches aber mangels fehlender spezifischer Anwendungskennntnisse in der Regel zu wenig zielgerichtet eingesetzt wird.

## 2. Vorteile webbasierter Arbeitsplatzvermittlung für Unternehmen und Mitarbeitende

Die starke Vernetzung des Internets wird längst nicht mehr nur zu Informationszwecken, sondern zur konkreten Zusammenführung und Abwicklung von Angebot und Nachfrage eingesetzt. Betreffend Arbeitsplatzsuche hat das Web 2.0 ein neues Zeitalter der Bewerbung eingeläutet. Die klassische schriftliche Bewerbung stellt heute für Jobsuchende nur noch eine Möglichkeit unter vielen dar. Mittlerweile rekrutieren mehr als 50 Prozent der Unternehmen ihre Fachkräfte ausschließlich über Online-Netzwerke. Im Web 2.0 kann sich jeder Nutzer interaktiv auf Bild- und Videoportalen oder in Weblogs präsentieren und direkt mit Unternehmen in Dialog treten.

Auf Karriere-Plattformen haben Jobsuchende oder Menschen, die sich beruflich verändern möchten, völlig neue Möglichkeiten, gezielt Networking zu betreiben.

Die Vorteile sind sehr vielseitig, in der Folge sind die wichtigsten aufgeführt:

- günstiges Erreichen grosser Zielgruppen
- hohe Aktualität der Information
- Multiplizierbarkeit
- unkomplizierte Abwicklung

Arbeitgeber, welche gezwungen sind aus wirtschaftlichen Gründen Stellen abzubauen, bieten oft unterstützende Massnahmen wie beispielsweise Outplacements an. Derartige Hilfestellungen sind zeitlich und finanziell aufwendig, und konzentrieren sich eher auf Vorgehens- und Verhaltensweisen als auf die konkrete Stellensuche des betroffenen Arbeitnehmers. Wickelt eine Unternehmung die Outplacement Bemühungen selbst ab, ist die betroffene Personalabteilung, insbesondere bei grösserer Anzahl Entlassungen, häufig überlastet.

Demgegenüber bietet eine webbasierte Vorgehensweise bei der Stellensuche für den Arbeitgeber unter anderem folgende Vorteile:

- Massentauglichkeit dank Multiplizierbarkeit
- günstig
- Entlastung der firmeninternen Personalabteilung infolge hoher Eigeninitiative des Stellensuchenden
- innovatives Image des Arbeitgebers
- die Nutzung dieses zusätzlichen Mittles erhöht die Chance, dass Mitarbeitende schneller eine neue Herausforderung finden, was sich positiv auf die Lohnkosten des Unternehmens auswirken kann

Der Einsatz von Technologien wie SMS und Internet entspricht mittlerweile einer weitverbreiteten Form der Kontaktaufnahme zwischen Menschen. Einsatz und Förderung internetbasierter Stellensuche entspricht diesem Trend. Indem der Arbeitnehmer seine eigene "ICH AG" aktiv gestaltet, übernimmt er persönlich Initiative. Im Gegensatz zu eher theoretisch ausgelegten Outplacementmassnahmen sind internetbasierte Methoden sehr praxisnah und individualisiert. Die Mitarbeitenden übernehmen Eigenverantwortung und gestalten aktiv die eigene berufliche Zukunft, was motivierend wirkt

### **3. mycontacts Seminar "Nutzung webbasierter Netzwerke zur Stellensuche"**

#### **3.1. Ziel**

Die Teilnehmenden sollen die Vorteile und Möglichkeiten des Internets bei der Stellensuche kennenlernen. Sie erstellen ihr eigenes Personalprofil und generieren Suchaufträge im Internet. Somit starten die Teilnehmer ihr webbasiertes Netzwerk und die konkrete Stellensuche direkt am Seminartag.

#### **3.2. Inhalt**

Das Seminar ist praxisorientiert und zeitnah. Es werden verschiedene mittels neuer Medien mögliche Kontaktformen gezeigt und angewendet.

- Kennenlernen des theoretische Basiswissen über Social Networks und B2B Plattformen
- Zweck, Aufbau und Methodik zur Erstellung von Stellenprofilen und Suchaufträgen
- Kennenlernen themenspezifischer Gruppen
- Knigge in Social Networks
- Übersicht über online Stellenbörsen und Blogs
- Web 2.0
- Personal Branding

#### **3.3. Seminarmethodik**

Das ganztägige Seminar besteht jeweils aus theoretischer Wissensvermittlung mit anschliessender direkter praktischer Anwendung seitens der Teilnehmenden.

Die übersichtliche Teilnehmerzahl ermöglicht laufende Besprechungen von Zwischenergebnissen sowie Inputs aus der Praxis der Teilnehmenden.

### **3.4. Zielgruppe**

Das Seminar richtet sich in erster Linie an Mitarbeitende, welchen aufgrund von Restrukturierungsmassnahmen gekündigt werden musste, sowie an Personalverantwortliche welche in derartige Prozesse involviert sind.

Mycontacts bietet für andere Zielgruppen weitere Kurse zur Nutzung webbasierter Informationsbeschaffung an.

### **3.5. Teilnehmerzahl**

Die Teilnehmerzahl von mindestens 4 bis maximal 8 ermöglicht gegenseitigen Erfahrungsaustausch und lässt eine stimulierende Gruppendynamik entstehen.

### **3.6. Ort und Räumlichkeiten**

Grundsätzlich kann das Seminar sowohl in den Lokalitäten des Kunden als auch in den modernen mycontacts Schulungsräumlichkeiten in der Nähe des Bahnhofs Aarau absolviert werden.

### **3.7. Video Curriculum Vitae (CV)**

Mycontacts bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, mittels Videoaufnahme ein persönliches interaktives CV zu erstellen. Ein Anschauungsbeispiel findet sich unter [www.humansion.com/cv/muriel-staub](http://www.humansion.com/cv/muriel-staub). Diese zusätzliche Möglichkeit der eigenen Präsentation stellt für die Teilnehmenden des mycontacts Seminars einen Vorteil gegenüber anderen Stellensuchenden dar. Mycontacts arbeitet diesbezüglich mit der langjährig erfahrenen, spezialisierten Firma humansion zusammen. Anmeldungen zur Aufnahme des CVs sind vor Ort möglich, der effektive Ausführungszeitpunkt wird direkt zwischen den Teilnehmenden und humansion vereinbart. Die CVs der Firma humansion sind im qualitativ höchststehenden Bereich positioniert.

## 3.8. Seminarablauf

|                   |   |
|-------------------|---|
| 0900 - 0930       | Vorstellung und Einführung / Erwartungen der Teilnehmenden  |
|                   |   |
| 0930 - 1030       | Kennenlernen wesentlicher Internetplattformen zur Stellensuche  |
|                   |   |
| Theorie           | Web 2.0<br>was ist Web2; Funktionen; Chancen und Gefahren   |
| Theorie           | Übersicht Social Networks und Blogs; geographische Verbreitung, Branchen, Anzahl Benutzer, Funktionen   |
| Theorie           | Verhaltensregeln und Knigge auf social networks   |
| Praxis            | konkretes Erstellen des eigenen Personenprofils auf Social Networks   |
|                   |   |
| 1030 - 1050       | Pause   |
|                   |   |
| 1050 - 1200       | Uebersicht über weitere hilfreiche Webdienstleistungen im Seminarkontext  |
|                   |   |
| Theorie           | Online Angebote des Bundes, der Kantone und Gemeinden für Firmengründer   |
| Theorie           | Vermarktung von Dienstleistungen im Internet<br>Elektronische Marktplätze; attraktive Positionierung der eigenen Dienstleistung   |
| Theorie           | Web 2.0 für den Aufbau der eigenen Büroinfrastruktur<br>Uebersicht ASP tools (services zur Verwaltung von Adressen, Buchhaltung, Fax, Tel., Archiv, Webseiten, Terminkoordination etc.) |
| Theorie           | Domainservices und Registrierung (Länder, Kürzel und Anwendungen)<br>Uebersicht Domainregistrierstellen CH und Ausland;   |
|                   |   |
| 1200 - 1315       | Mittagspause  |
|                   |   |
| 1315 - 1445       | Praktisches Erstellen von Hilfsmitteln zur Stellensuche   |
|                   |   |
| Theorie<br>Praxis | Personal Branding<br>Film Knigge in social networks<br>Aufbau RSS Feed, Wiki; Gruppen, Blogs<br>Regeln zur Bewerbung via email  |
|                   |   |
| 1445 - 1500       | Pause   |
|                   |   |
| 1500 - 1600       | Fortsetzung praktisches Arbeiten  |
|                   |   |
| Praxis            | Gestaltung einer eigenen Homepage   |
| Theorie           | Interaktiver CV spot ADIACOM  |
|                   | Schlussbemerkungen / Feedback   |

### **3.9. Vorbereitung**

Die Teilnehmer aktualisieren ihr Personaldossier vor dem Workshop und bringen dieses am Seminartag in Papierform mit.

### **3.10. Kosten**

CHF 800.00 pro Teilnehmer

exkl. MWSt

inkl. Seminarunterlagen

inkl. Vorzugsrabatt zur Erstellung eines Video CVs

optional:

CHF 550.- pro Teilnehmer zur Erstellung eines Video CVs in Zusammenarbeit mit Firma humansion

## **4. über Mycontacts**

### **4.1 Firma**

mycontacts.ch ist eine Dienstleistung der L. + R. Vicari Consulting + Co, die im Jahr 1995 gegründet wurde. Wir sind auf die Beschaffung von Informationen, die Erstellung von Konkurrenz- und Marktanalysen sowie die internetbasierte Zusammenführung von Angebot und Nachfrage spezialisiert. Wir haben über 14 Jahre Research Erfahrung und erleben die Entwicklung des Internets und dessen Möglichkeiten in der Informationsbeschaffung, Verbindung von Angebot und Nachfrage und der Vernetzung von Mensch täglich hautnah, bei der Abwicklung von Recherchen für unsere Kunden.

Im Jahr 1996 wurde unter der dem Label teachx.ch, Schulungsaktivitäten im Bereich von Standardsoftware und in der Rechereschulung ins Leben gerufen. In der Zwischenzeit wurden von teachx.ch über 3'000 Kurse für Firmen und Privatpersonen durchgeführt.

Die Kombination der Erfahrung von mycontacts.ch und teachx.ch ermöglicht es, Kurse im Bereich der Nutzung von Web 2.0 Applikationen, praxisnah und auf dem Stand der neusten Erkenntnisse anzubieten. Die von mycontacts angebotenen Kurse entstehen in der Praxis anlässlich von Bedürfnissen der täglichen Arbeit. Dabei fliessen die Erkenntnisse aus jahrelanger Praxis ein.

## 4.2 Referenzen

Swisscom Schweiz AG  
Die Schweizerische Post  
BKW-FMB Energie AG  
AEK Energie AG  
Verschiedene Raiffeisenbanken  
CIMARK SA  
Securiton International  
Fiat Spa (Italien)  
Barilla Italien  
PostFinance  
Handelskammer Schweiz / Oesterreich  
Amrop Hever  
KTI Startup  
Eidg. Bankenkommission (heute FINMA).  
UBS AG  
Bundesamt für Informatik und Telekommunikation  
Reuters  
Intersport International

### 4.3 Kontakte

**Romolo Vicari**

Tel: ++41 (0) 79 300 88 13

Mail: [romolo.vicari@questx.ch](mailto:romolo.vicari@questx.ch)



Büros in:

**Bern**

**Zürich**

**Lugano**

**Thomas Storrer**

Tel: ++41 (0) 79 757 38 34

Mail: [thomas.storrer@questx.ch](mailto:thomas.storrer@questx.ch)



**Frank Harnisch**

Tel: ++41 (0) 79 652 67 67

Mail: [frank.harnisch@mycontacts.ch](mailto:frank.harnisch@mycontacts.ch)



**Liliana Vicari**

Tel: ++41 (0) 79 691 26 71

Mail: [liliana.vicari@questx.ch](mailto:liliana.vicari@questx.ch)

