

4i Prozess®  
identifizieren  
motivieren  
qualifizieren  
navigieren

identifizieren

- Bestimmung der Suchstrategie bezüglich Suchfeld und -weg sowie Suchkriterien
- Zusammenstellung des Kandidatenpools aus den unterschiedlichen Ressourcen

motivieren

- Diskrete Kontaktaufnahme und Erörterung der möglichen Motivationsfelder
- Vertiefende Reflektion der Motivationsfelder durch die Qualifizierungs- und Navigationsphase hindurch

qualifizieren

- Mehrstufiger kompetenzbasierter Interviewprozess
- Vergleichsanalyse der Persönlichkeitsstruktur der Kandidaten
- Referenzen (nach Abstimmung)

navigieren

- Prozess-Monitoring und Steuerung während der Kundeninterviewphase
- Austausch und Moderation von Wahrnehmung und Interessen aus den Gesprächen und Verhandlungen