

Программа:

Когда речь идет о поиске ТОПового специалиста, («золотого резерва») компании, у многих руководителей возникают сложности. Такие позиции закрываются долго и тяжело, на открытом рынке таких кандидатов не найти, у всех «пригретое место».

Что делать, когда находишься в таком тупике? Как выходить на сотрудников с опытом в определенной сфере или редкими навыками, особенно в сегменте «люкс»? Как с ними договариваться?

Закрывая сотни вакансий, в том числе для таких гигантов как «МТС», Владимир Якуба разработал пошаговую инструкцию из четких этапов, от **поиска кандидатов до выхода на работу**.

Она легла в основу программы тренинга. Усиленная практическими упражнениями и «реалити»-звонками она поможет закрыть нужную вакансию в короткие сроки

Спикер – автор 14 книг, одна из них «Как создать команду. Найти. Оценить. Удержать» 2020 г.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- HR-менеджеры, рекрутеры
- HR-директоры и менеджеры
- Собственники и предприниматели
- Корпоративные рекрутеры, отвечающие за привлечение талантов
- Сотрудники департаментов обучения и развития

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:
2 дня (16 академических часов)

Формат: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

СТРЕСС И НАСТРОЙ

Как работать в ситуации «потери» энергии? Что делать с «кандидатами-манипуляторами»? Техника Толстого. Как быть с демотивацией и эмоциональными «качелями»?

ПРАВИЛА ХЕДХАНТИНГА

Когда нужен прямой поиск? Это корректно? Стандарты и ключевые отличия Executive Search&Headhunting.

ПРОФИЛЬ и LONG LIST

Как понять, кто нужен. Барьеры при «снятии» информации. Компании-доноры. 8 пунктов поискового сценария. 2 метода за 60 секунд.

«ЛЕГЕНДЫ», СЕКРЕТАРИ И АДМИНИСТРАТОРЫ.

Сценарий диалога с «людьми-фильтрами». Принцип 4П в Executive Search. Как обходить?

ЖИВОЙ ХЕДХАНТИНГ

Реалити-звонки в компании-доноры: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы своей команды».

ПРОДАЖА ВАКАНСИИ

Универсальные подходы к «покупке» кандидата. Изучение мотивации кандидата. 4 шага «прогибания» кандидата на деньги.

МОТИВАЦИЯ КАНДИДАТА.

Мотивируй или проиграй! Как продать вакансию дорого? 4 составляющие скрипта диалога с кандидатом.

ХЕДХАНТИНГ В СОЦ СЕТЯХ И ЧАТАХ

Анализ и поиск в группах телеграм, вк, инстаграм и пр. Сценарий переговоров с кандидатами.

РЕФЕРАЛЬНЫЙ ХЕДХАНТИНГ

Скрипты для рекомендательных цепочек. Как запускать реферальные программы с бюджетом и без.