

Каждый рекрутер мечтает сформировать команду мечты. Чтобы сотрудники работали из внутреннего порыва, а не после пинков, чтобы были инициативными и стремились совершенствовать свой уровень. Только как это организовать?

У каждого свои интересы, цели, задачи, подходы и видение идеальной компании. «Разве можно угодить всем?», — спросите вы.

Как? Расскажет Владимир Якуба на тренинге. Он научит выбирать в команду «своих» людей и руководить ими так, чтобы они **горели вашей идеей**.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- HR-менеджеры, рекрутеры
- Корпоративные рекрутеры, отвечающие за привлечение талантов

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

2 дня (8 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.

Программа:**НЕСТАНДАРТНЫЕ ПОДХОДЫ В ПОИСКЕ КАНДИДАТОВ.**

6 источников создания потока кандидатов. Как размещать посты вакансий на ТОП-5 рабочих сайтах. Как повысить эффективность hh? Альтернативные источники при поиске кандидатов.

ТОП-ХЕДХАНТИНГ И ПРЯМОЙ ПОИСК РЕДКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Где искать людей на редкие специальности. Executive Search. Как переманить нужного кандидата? Хантинг звёзд из других компаний.

РЕКРУТИНГ ПО-НОВОМУ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ТОП-3 социальные сети. 2 классических подхода по привлечению кандидатов. Содержание постов.

РЕАЛИТИ-ЗВОНКИ. Реалити-звонок из зала кандидату либо компании, где могут работать достойные специалисты (выбор участников в зале). Переговоры, интервью и мотивация кандидата.

НЕУБЕЖДЕННЫЕ, ИЛИ КАК РАБОТАТЬ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Способы реагирования на типичные возражения. Как формулировать вопросы. Редкие фишки. 5 правил общения с пассивными кандидатами. Разговор закончен, но...

ИНТЕРВЬЮ МАССОВЫХ И ТОП-ДОЛЖНОСТЕЙ

Оценка кандидата за 12 минут. Интервью. 5 этапов. Новый формат телефонного интервью. Собеседование по компетенциям. «Драйв-интервью». Интервью в стиле «Разговор ни о чем».

ВЫЯВЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ КАНДИДАТОВ И СОТРУДНИКОВ

КОТ-мотивация. Как поднять «доходимость» до собеседования. Мотивы кандидата. 24 главных мотиватора сотрудников.

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.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАНДИДАТА ЗАКАЗЧИКУ. Как оказать влияние на человека, принимающего решение на всех этапах рекрутинга. Минимизация «бега по кругу».