

Команда 23. Как зажигать сердца?

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

Ведь одного человека мотивирует карьерный рост, второго — интересные задачи, третьего — поездки и новые проекты, четвёртого — стабильность, а пятого вообще возможность креативить. У каждого свои интересы, цели, задачи, подходы и видение идеальной компании. «Разве можно угодить всем?», — спросите вы.

Можно выстроить работу таким образом, чтобы сотрудники **защищали интересы друг друга** и всей командой единомышленников **двигали компанию вперед**.

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

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

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.

Программа:

ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ

Факторы влияния. Как «продавать работу», создавать положительный образ. Техника «ЭИС». Отработка отказов кандидатов.

МОТИВАЦИЯ КАНДИДАТОВ И СОТРУДНИКОВ

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

РЕАЛИТИ-ЗВОНКИ

Реалити-звонок из зала кандидату либо в компанию, где могут работать достойные специалисты (на выбор участников в зале). Переговоры, интервью и мотивация кандидата с целью перевести на следующий этап.

МАССОВЫЙ РЕКРУТИНГ

6 источников потока кандидатов. Как размещать посты вакансий на ТОП-5 рабочих сайтах. Как повысить эффективность hh? Блогеры и коллаборации.

ТОП-ХЕДХАНТИНГ И ПРЯМОЙ ПОИСК РЕДКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Где искать людей на редкие специальности. Executive Search. Как переманить нужного кандидата? Легенды и обход секретарей в Executive Search & Headhunting.

HR-БРЕНД В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ТОП-3 социальные сети. 2 классических подхода по привлечению кандидатов. Содержание постов. Что делать с рабочими специальностями.

ИНТЕРВЬЮ КАК ПРОДАЖА

Оценка кандидата за 12 минут. Интервью. 5 этапов. Новый формат телефонного интервью. Собеседование по компетенциям. «Драйв-интервью».

«КАК УВОЛИТЬ КРАСИВО»

Как расставаться так, чтобы осадок превращался в доброе впечатление. Техники «раскачки» на принятие решения.