|  |  |
| --- | --- |
| **О спикере и формате:**  **Динамичная модерация** – спикер находится в живом диалоге с участниками  **«Реалити»** - Спикер со сцены звонит в компании и клиентом с 2-мя задачами:  1. Разбор ОП заказчика/конкурента.  2. Живой звонок/WA клиенту.  **«Разборы»** - Владимир приглашает на сцену участников и делает личный разбор: от продаж до мышления, проводя общую нить сути мастер-класса.  **«Практика и внедрение»** - Задания выполняются участниками в группах и парах. Человек запоминает 90% того, что сделал сам. И 30% увиденного.  **Летающая презентация** формата Prezi  **Опыт** выступлений: 23 страны, 143 города.  **Путь**: с рядового менеджера по продажам до самого известного бизнес-тренера в направлении в РФ  **Образование**: экономическое, юридическое, управление персоналом  **Автор** 14 книг, 2 из них финалисты на ПЭФ.  **Реальный предприниматель** с 2007 года:  YaKuba|Масштабирование продаж  Tom Hunt| Кадровое агентство  Дзен Недвижимость| Новостройки в Москве,  Лидер Кидс |Детский сад 850 м2. Построен в 2015  **Признание:** четырежды признан **бизнес-тренером года** по результатам года.  **Музыка**: автор 9 мотивационных песен.  **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ**:  Стандарт: 1 либо 2 дня (10.00 – 18.00)  Сокращенно: от 1 часа | **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 компанию, 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…  **ПРОДАЖА ВАКАНСИИ**  Универсальные подходы к «покупке» кандидата. Изучение мотивации кандидата. 4 шага «прогибания» кандидата на деньги.  **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». |
|  |  |