

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



ХЕДХАНТИНГ за 15 минут

8 КЛЮЧЕВЫХ МЕТОДОВ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Всегда ли нужен прямой поиск? Автоматизированные способы быстрого подбора персонала. Стандарты и ключевые отличия Executive Search&Headhunting. Агентство или HR? Прямой поиск — это корректно? Как находят работу ТОП-25 самых дорогих ТОП-менеджеров по версии Forbes. 3 ключевые компетенции хедхантера.

12 ПРАВИЛ ХЕДХАНТИНГА

Молниеносность. Говорите проще. Вам все обязаны. Нет отказам. Не давайте возможности думать. Создавайте цепочку контактов. Глеб Жеглов о правилах. Заставьте кандидата говорить. Честным быть выгодно! Продавайте следующий шаг, а не работу. Подстройка на 100%. Эффект края.

7 ЭТАПОВ ПРЯМОГО ПОИСКА

1. ПРОФИЛЬ. Who is who? Как понять, кто нужен. Скрипт для составления профиля-заявки. 5 советов по преодолению барьеров при снятии информации от внутреннего заказчика.

Практическое упражнение: «Матрица профиля»

2. LONG LIST. Компании-доноры. 8 пунктов поискового сценария. 2 метода за 60 секунд.

Практическое упражнение: «Long list на основе реальной позиции».

3. ЛЕГЕНДЫ. “Штурм крепости”. Принцип 4П в Executive Search.. Работающие тексты для переговоров. Легенды: Письмо, Наш секретарь, Забыл, Продажи, «28 апреля», Запрос рекомендаций и др. Техника преодоления барьеров. Секрет 25-го слухового кадра.

3. СЕКРЕТАРЬ. Техника преодоления страха первого звонка. Сценарий диалога с секретарем. Как обходить: «Вы по какому вопросу?», «Как Вас представить?», «Вас нет в базе» и «К сожалению, корпоративная этика не позволяет мне переключить Вас...». Сложные вопросы и смягчающие комментарии.

Практическое упражнение: “Командный хедхантинг”.

4. КАНДИДАТ. Мотивируй или проиграй! Правило 3/30. Как продать вакансию дорого? Чего бояться кандидаты? 3 главных страха и работа с ними. 4 составляющие скрипта диалога с кандидатом. «Формула Потанина».

Практическое упражнение: Первый диалог с кандидатом.

5. SHORT LIST. Универсальные подходы к «покупке» кандидата. Изучение мотивации кандидата. Чем можно заменить деньги в мотивации? Как заставить внутреннего заказчика встречаться оперативно? 4 шага «прогибания» кандидата на деньги.

Практическое упражнение: «Мотивация по-другому».

7. ВЫХОД НА РАБОТУ! Как убедиться что да – это 100% да? «Синдром пятницы 17:30». Job Offer - дополнительный мотив. 2 примера перемотивации.