

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ 3 В 1: *найти, оценить, удержать*

НАЙМ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ПОТОК КАНДИДАТОВ И НАХОДИТЬ ЛУЧШИХ

Соответствие HR-бренда возможностям найма в компании. Coca Cola, Pepsi и LG. Как “побеждать” в найме персонала. Прорыв в продвижении Mercedes. Особенности регионального рекрутинга на примере г. Тюмень. «Здоровые» механизмы укрепления командности и привлечения персонала без бюджета. Обучать «новичков» или брать готовых: оценка затрат.

3 «ТРЕНДОВЫХ» МЕТОДИКИ ПОИСКА

Рекрутинг-копирайтинг при найме. Действительно работающие объявления: 4 раздела для увеличения воронки привлечения сотрудников. Хедхантинг по-русски. Агрессивный найм талантов. Пиратский поиск и привлечение из “кризисных” компаний. SMM-рекрутинг. Подбор персонала в социальных сетях. Массовый рекрутинг. Masspeople.ru для автоматизированных индивидуальных рассылок кандидатам через e-mail и SMS. «Футур»-подбор. Как создавать поток для будущих кандидатов.

ОЦЕНКА. УМЕНИЕ «ВИДЕТЬ НАСКВОЗЬ»

6-кластерная модель профессиональных компетенций: суть модели, плюсы и минусы. Интервью: полный 5-ти этапный цикл. Элементы ассесмент-центра в классическом интервью. 4 «бюджетных» метода оценки. Реалити-кейсы вместо классических ситуационных методик. Как проверять кандидата в жизни прямо на интервью. Метод “Вне работы”. Выход за рамки интервью. Умение проводить аналогии с кандидатом: личная жизнь, спорт, увлечения, отдых, еда и пр. Формат “динамического” интервью вместо стресс-интервью. Методики, позволяющие “раскрывать” кандидата и выводить на “чистую воду”: блеф, переключение внимания, сбивающие вопросы, корректировка темпа, “еще”-метод и т.д.

ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ

Классический подход в современной обложке.

УДЕРЖАНИЕ. УМЕНИЕ МОТИВИРОВАТЬ НА ВСЕХ ЭТАПАХ КАРЬЕРЫ

Контроффер. Как “задерживать” “уплывающих” кандидатов, если они настолько важны. Методика “раскачивания”, “козырей”, “как-бы фактов” и т.д. Адаптация. Первые дни – решающие. “Желтые” и “малиновые” штаны для кандидата. От деловых игр в DHL до «селфи»-адаптации в IKEA. Наставничество и коучинг. Как выбрать наставника. Мотивация и контроль наставника. “Продажа” наставничества в компании. “КАДР-подход” в коучинге.

МОТИВАЦИЯ. 15 ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ В КОМПАНИИ

«Как заставить их улыбаться» с деньгами и без. Статус, признание, окружение, открытость, традиции, справедливый рост, свобода, быт, привычки, творчество, отдых, условия труда, компенсации, вызов и любовь. Состояние потока. Принцип Чиксентмихайи: тревога против скуки, баланс требований и умений. Метод Диснея. Видеомотивация от Nyada. Мотивация в LinkedIn. Примеры из ТОП-500 компаний: Virgin, SAS, Google, Red Bull, Mars, Яндекс, Евросеть, а также Lesobalt, Generals Mills, The Huffington Post, Lime, СКБ-Контур и др.

УВОЛЬНЕНИЯ

“Деликатные” увольнения вместо “жестких”. Как склонять к уходу словами и делом. Скрипты правильных увольнений вместо “трудовых инспекций”.