



## 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 Жиглов 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 снятия 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.

4. 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»

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

*Практическое упражнение:* Первый диалог с кандидатом

6. 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.