|  |  |
| --- | --- |
| **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**:  **СТРЕСС И НАСТРОЙ**  Как работать в ситуации «потери» энергии? Что делать с «кандидатами-манипуляторами?» Техника Толстого. Как быть с демотивацией и эмоциональными «качелями»?  **ПРАВИЛА ХЕДХАНТИНГА**  Когда нужен прямой поиск? Это корректно? Стандарты и ключевые отличия Executive Search&Headhunting.  **ПРОФИЛЬ И LONG LIST** Как понять, кто нужен. Барьеры при «снятии» информации. Компании-доноры. 8 пунктов поискового сценария. 2 метода за 60 секунд.  **«ЛЕГЕНДЫ», СЕКРЕТАРИ И АДМИНИСТРАТОРЫ.**  Сценарий диалога с «людьми-фильтрами». Принцип 4П в Executive Search. Как обходить?  **ЖИВОЙ ХЕДХАНТИНГ** Реалити-звонки в компании-доноры: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы своей команды».  **ПРОДАЖА ВАКАНСИИ**  Универсальные подходы к «покупке» кандидата. Изучение мотивации кандидата. 4 шага «прогибания» кандидата на деньги.  **МОТИВАЦИЯ КАНДИДАТА.** Мотивируй или проиграй! Как продать вакансию дорого? 4 составляющие скрипта диалога с кандидатом.  **ХЕДХАНТИНГ В СОЦ СЕТЯХ И ЧАТАХ** Анализ и поиск в группах телеграм, вк, инстаграм и пр. Сценарий переговоров с кандидатами.  **РЕФЕРАЛЬНЫЙ ХЕДХАНТИНГ** Скрипты для рекомендательных цепочек. Как запускать реферальные программы с бюджетом и без. |
|  |  |