

## **УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ 4 В 1: *найти, оценить, продать, удержать***

### **БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В HR**

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

### **НАЙМ С ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ Х4**

Рекрутинг-копирайтинг при найме. 4 источника потока кандидатов: Хедхантинг, рекрутинг через соц. сети, реферальные программы, маркетинг, интернет-рекрутинг, поиск ИТ-специалистов через мессенджеры. Как размещать посты вакансий на ТОП-5 рабочих сайтов: Hh, Superjob, Авито, «разблокированный» LinkedIn и пр. Как избавиться от «одинаковости» описаний без лишнего креатива. Обновленный формат условий, обязанностей и требований. Почему кандидаты «не приходят»? Как повысить эффективность hh? Написание текстов на примере «Ростелеком», «ВС РФ», «Крепыж» и др.

### **ПРОДАЖА ВАКАНСИЙ**

Новая психология переговоров с кандидатами. Как покупать дешевле более сильных? Контроффер. Как “задерживать” “уплывающих” кандидатов, если они настолько важны. Методика “раскачивания”, “kozyрей”, “как-бы фактов” и т.д. Адаптация. Первые дни – решающие. Мотивация кандидатов – извлечение реальных потребностей. Сторителлинг и «зацепки».

### **ОЦЕНКА И ИНТЕРВЬЮ. 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.

### **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. Мотивация по ценностям. Что делать с «У». Методы измерения: Мотивационная беседа 1x1, анкета М. Ландсберга, «казачки», звонок 3-го лица. Принцип Михая Чиксентмихайи. Нужно ли «покупать звезду»?