

**Программа:**

Когда речь идет о поиске ТОПового специалиста, «золотого резерва» компании, у многих руководителей возникают сложности. Такие позиции закрываются долго и тяжело, на открытом рынке таких кандидатов не найти, у всех «пригретое место».

Что делать, когда находишься в таком тупике? Как выходить на сотрудников с опытом в определенной сфере или редкими навыками, особенно в сегменте «люкс»? Как с ними договариваться?

Закрывая сотни вакансий, в том числе для таких гигантов как «МТС», Владимир Якуба разработал пошаговую инструкцию из четких этапов, от **поиска кандидатов до выхода на работу**.

Она легла в основу программы тренинга. Усиленная практическими упражнениями и «реалити»-звонками она поможет закрыть нужную вакансию в короткие сроки.

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

- HR-менеджеры, рекрутеры
- HR-директоры и менеджеры
- Собственники и предприниматели
- Корпоративные рекрутеры, отвечающие за привлечение талантов
- Сотрудники департаментов обучения и развития

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:**

1 день (8 академических часов)  
либо:  
2 дня (16 академических часов)

**Формат:** Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

**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.