

## Команда 22. Как зажигать сердца?

Каждый менеджер мечтает сформировать dream team. Чтобы сотрудники работали из внутреннего порыва, а не после пинков, чтобы были инициативными и стремились совершенствовать свой уровень. Только как это организовать?

Ведь одного человека мотивирует карьерный рост, второго — интересные задачи, третьего — поездки и новые проекты, четвертого — стабильность, а пятого вообще возможность креативить. У каждого свои интересы, цели, задачи, подходы и видение идеальной компании. «Разве можно угодить всем?», — спросите вы.

Можно выстроить работу таким образом, чтобы сотрудники **защищали интересы друг друга** и всей командой **единомышленников двигали компанию вперед**.

Как? Расскажет Владимир Якуба на тренинге. Он научит выбирать в команду «своих» людей и руководить ими так, чтобы они **горели вашей идеей**.

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

### 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.

### Программа:

#### ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ

13 факторов влияния на будущих сотрудников. Как «продавать работу», создавать положительный образ. Техника «ЭИС». Отработка отказов кандидатов.

#### МОТИВАЦИЯ КАНДИДАТОВ И СОТРУДНИКОВ

KOT-мотивация. Как поднять «доходимость» до собеседования. Мотивы кандидата. 24 главных мотиватора сотрудников.

#### РЕАЛИТИ-ЗВОНКИ

Реалити-звонок из зала кандидату либо в компанию, где могут работать достойные специалисты (на выбор участников в зале). Переговоры, интервью и мотивация кандидата с целью перевести на следующий этап. ТОП-ошибки

#### МАССОВЫЙ РЕКРУТИНГ

6 источников создания потока кандидатов. Как размещать посты вакансий на ТОП-5 рабочих сайтов. Как повысить эффективность hh?

#### ТОП-ХЕДХАНТИНГ И ПРЯМОЙ ПОИСК РЕДКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Где искать людей на редкие специальности. Executive Search. Как переманить нужного кандидата? Легенды и обход секретарей в Executive Search & Headhunting.

#### HR-БРЕНД В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ТОП-3 социальные сети. 2 классических подхода по привлечению кандидатов. Содержание постов. Что делать с рабочими специальностями.

#### ИНТЕРВЬЮ МАССОВЫХ И ТОП-ДОЛЖНОСТЕЙ

Оценка кандидата за 12 минут. Интервью. 5 этапов. Новый формат телефонного интервью. Собеседование по компетенциям. «Драйв-интервью». Интервью в стиле «Разговор ни о чем».