

3 системы найма

3 системы найма: выгоды и недостатки

- 3 системы найма менеджеров по продажам (обзор)
- Сколько денег можно сэкономить на привлечении кандидатов
- Как сэкономить время и нервы руководителя
- Методы повышения качества кандидатов.
- Как снизить "смертность" среди новичков
- HR-автопилот

Найм персонала через проведение конкурсов

- Как собрать 20 кандидатов за 72 часа и выбрать лучших за 3 часа.
- Подготовка
 - 3 базовых психотипа продавцов.
 - В каких случаях применимо
 - 2 разных объявления
 - Что можно писать в объявлении что нельзя
- Воронка
 - Показатели
 - Где размещать
 - Откуда и как приглашать кандидатов
 - Что и как отвечать по телефону и e-mail
- Проведение
 - Общий алгоритм организации и проведения конкурсов
 - Помещение
 - Приветствие
 - Жюри
 - Первый тур
 - Самые важные вопросы
 - Экспресс оценка
 - Отсев
 - Варианты
 - Второй тур
 - Как "сливать" кандидата
 - Ролевая игра
 - Вербовка
 - "Фишки"
 - Технология "Бойца в строй за 3 дня"

Адаптация менеджеров или как не "заморозить кандидата"

- Как не "заморозить" новичков.
- План обучения и адаптации.

Как пригласить максимум кандидатов

- Аватар должности
 - Кто и зачем нужен
 - Идеальное представление (для себя)
 - Название должности
 - несколько вариантов
 - Список регулярных задач
 - что делает каждый день
 - Продающее описание вакансии
 - Перевести "что делать" на язык выгод
 - Схема мотивации
 - Как и за что платить
 - Показатели эффективности
 - Нормы производительности
 - кол-во действий / время
 - План адаптации (коротко)
- Где публиковать вакансию
 - Местные спец. газеты о вакансиях
 - Местные сайты о работе
 - SuperJob или HH (протестировать)
 - Местные газеты с объявлениями
 - Размещение 1 кликом
 - <http://www.hrhome.ru/>
 - или размещать ч/з фрилансера
- Активный поиск
- ТА приглашения
- ТА ответов на звонки

Как проводить собеседования

- Структурированное интервью
- Вербовка

Фоновый найм "чужими руками"

- Фоновый найм. 70 евро + 3 часа личного времени за найм 1 сотрудника "чужими руками".
- Общая схема
 - Подготовка
 - Аватар должности
 - Анкета для интервью1
 - Схема для интервью1
 - Бланк опроса1
 - Размещение
 - +анкета
 - Инструктаж сотрудников
 - Поиск интервьюера
 - Обучение интервьюера
 - Результатник
 - Процессник
 - Показатели к найму
 - Показатели к отсеву
 - Первое интервью
 - Финальное интервью
 - +3 (рекомендуется, но "лень")
- Определение нужных ЛК
 - Миф о стрессоустойчивости
 - На что смотреть при приеме продавца
- 4 типа мышления и только 1 нужный.
 - ТФ
 - Трудыга-фермер
 - УБ
 - Умно-бедный
 - СБ
 - Силовик-беспредельщик
 - ХП
 - Хитрый-проньера
- Кейс по конкурсу в отдел продаж
 - Вводное задание и отсев до интервью по заявке
 - Анкета: какие вопросы включать и на что обращать внимание
 - Первичное интервью
 - Где брать и как обучать интервьюера
 - Как проверять навыки и личные качества
 - Проектирование и интерпретация бланка опроса1
 - Структурированное интервью
 - Финальное собеседование
 - Какие вопросы задавать
 - + бланк опроса2
- ДЗ: адаптировать форму заявки и анкету1 под ваш бизнес