

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



Онлайн курс Владимира Якубы:

«КАК ЗАКРЫВАТЬ ЛЮБУЮ ВАКАНСИЮ ЗА 3 ДНЯ»

№1: ОБНОВЛЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКРУТИНГ. Почему кандидаты «не доходят».

Новые подходы в классическом размещении вакансий. Как размещать работающие посты вакансий. Как избавиться от «одинаковости» описаний без лишнего креатива. Обновленный формат описания условий, обязанностей и требований. 7 принципов текстовых постов: от # до качественного юмора. Три эффективных способа снизить бюджет на подбор персонала в 2 раза.

№2: 4 «ТРЕНДОВЫЕ» МЕТОДИКИ ПОИСКА КАНДИДАТОВ – как увеличить поток и отфильтровать лишних до интервью

Рекрутинг-копирайтинг при найме. Действительно работающие объявления: 4 раздела для увеличения воронки привлечения сотрудников. Хедхантинг по-русски. Агрессивный найм талантов. Пиратский поиск и привлечение из «кризисных» компаний. SMM-рекрутинг. Идентификация лучших кандидатов. Сканирование резюме. Как распознать уловки кандидатов. Как проводить интервью по телефону. Скрипт разговора с кандидатом. Фразы, чтобы зацепить кандидатов по телефону. Как повысить приходимость кандидатов. Рекомендательный рекрутинг.

№3: HR БИЗНЕС-ПАРТНЕР. Как им стать для акционера/собственника/руководителя

Направления автоматизации рекрутинга. Автоматизированный подбор с помощью программных средств или вручную? Автоматические звонки. Целевые индивидуальные e-mail и sms-рассылки. Массовые собеседования. Правила проведения. Подбор персонала в социальных сетях. Бартерный подбор. Шокирующий рекрутинг.

№4: СОБЕСЕДОВАНИЕ В ДЕТАЛЯХ. Как узнать о кандидате все за 60 минут.

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. Выход за рамки интервью. Умение проводить аналогии с кандидатом: личная жизнь, спорт, увлечения, отдых, еда и пр. Каверзные вопросы.

№5: ИНТЕРВЬЮ-ПЕРЕГОВОРЫ С ТОП-МЕНЕДЖЕРОМ. Как ОЦЕНИВАТЬ «больших» кандидатов?

4 ключевых фактора оценки «особых» кандидатов. Отличия от классического интервью. Два формата диалога. Собеседование с «негибкими» кандидатами. Как «возвращать» в русло кандидатов и не быть обманутым. Как задавать вопросы о том, в чем не разбираешься сам. 22 вопроса для собеседования. Запретные темы для обсуждения.

№6: ПРОДАЖА ВАКАНСИИ. Как «заставить» захотеть работать именно у Вас

Как влюбить в себя кандидата за 5 минут. Чего боятся кандидаты? Мотивируй или проиграй. Теория поколений. Как измерить КПД на старте. Как «заставить» захотеть работать у вас за меньшие деньги? 4 шага «прогибания» кандидата на деньги. 6 схем для мотивации от фикса и бонуса к кpi. Нематериальная мотивация.

№7: ХЕДХАНТИНГ В ДЕЙСТВИИ. Скрипты телефонной беседы и интервью.

Молниеносность. Говорите проще. Вам все обязаны. Нет отказам. Не давайте возможности думать. Создавайте цепочку контактов. Глеб Жеглов о правилах. Заставьте кандидата говорить. Честным быть выгодно! Продавайте следующий шаг, а не работу. Подстройка на 100%. Эффект края. Вопрос этики.

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



№8: КОНТРОФФЕРЫ. Как работать с отказами кандидатов

Стандарты технологии Executive Search. 7 этапов прямого поиска. Поиск контактов за 60 сек: прием 3-х фраз. Профиль. Long list. Легенды. Секретарь. Ответы на классические вопросы: «Вы кто?», «По какому вопросу?», «Из какой компании?» Работа со страхом. Кандидат. Short list. Выход на работу. Как убедиться что да – это 100% да? «Синдром пятницы 17:30».

№9: АНТИХЕДАХНТИНГ. Как обезопасить компанию?

2 примера перемотивации. Запреты для сотрудников, или как оборонять свою «крепость» от кадровых Браконьеров. Предварительные действия или 3 простых шага, чтобы не быть атакованными. 4 простых совета по выявлению потенциальных вербовщиков. Преврати свои страхи в оружие: использование методов хедхантеров против своих конкурентов. 7 эффективных методов повышения лояльности.

№10: САМОДИСЦИПЛИНА. Как организовать свою работу, чтобы успевать все?

4 антиправила. ТОП 20 личных «хронофагов» - пожирателей времени. Уловки мозга и хаоса. Три главных заблуждения трудоголика. Неэффективные рабочие состояния: как преодолевать и предотвращать. 5 уровней постановки цели. Русский «КЕДР» вместо заморских «SMART». 30% мягких НЕТ для просителей. Техники отсева «навязанной срочности». Приоритеты. Гаджеты. Простые приемы саморегуляции на рабочем месте. Предотвращение усталости: как не допустить выгорания. Как договориться со своим организмом?