

Подбор и адаптация продавцов

Алексей Довгопольный

15.10.2011

Начало поиска

1. Определяемся с задачами

Конкретными и возможными

2. Определяем требования к кандидату и необходимые компетенции

Не забывая о реальности и без фанатизма

3. Составляем профиль вакансии

Желательно с человеком, который будет заниматься поиском

4. Определяем пути поиска

Используя необходимые ресурсы

5. Отбор резюме и проведение собеседований

лучшим – лучшее, но ко всем хорошо

6. Финализация поиска и предложение о сотрудничестве

7. Адаптация

Задачи

- 1. Заменить ушедшего или найти нового сотрудника**
- 2. Чем конкретно будет заниматься сотрудник сейчас, завтра и в будущем ?**
- 3. Описание обязанностей (реальных и формальных)**
- 4. Уровень ответственности и профессионализма**
- 5. Старт бизнеса, поддержка существующих продаж или развитие новых**
- 6. Компенсация за труды и успехи**

Требования к кандидату

- Реальные и необходимые в работе
- Составляются для конкретной позиции
- Предполагают гибкость и относительность
- Навыки работы
- Компетенции :
 - Ориентация на команду*
 - Управление людьми*
 - Коммуникация*
 - Ориентация на клиента*
 - Ориентация на результат*
- Опыт
 - нужно много, но без толку или маловато, но с перспективой ??
- Зарплатные ожидания

Профиль вакансии

- **Общее сочетание обязанностей и требований по данной позиции**
- **Составляется в письменном виде и желательно в корпоративном формате**
- **Используется в объявлениях на различных ресурсах**
- **Необходимо правильно представить человеку, который будет заниматься поиском**
- **Очень полезно не выбрасывать профиль вакансии и запомнить где хранится**

Пути поиска

1. Ищем сами

□ Рекомендации коллег и партнеров

друга нельзя купить, зато его можно продать

□ Интернет

Сайты по поиску работы

Социальные сети и профессиональные сообщества

LinkedIn.com, headhunter.ua, jooble.com.ua, различные круги

Выставки, форумы и презентации

Газеты???

2. Рекрутинговые компании

Специфика

Преимущества и сложности

Отбор резюме и проведение собеседований

- **Формальные признаки для отбора резюме**

- **Телефонное интервью**

- **Собеседование**
 - **Организация**
 - **Участники**
 - **Структура**
 - **Методы проведения и инструменты**

Финализация подбора и предложение сотрудничества

- 1. Выбор самых подходящих вам кандидатов**
- 2. Поведение финальных переговоров**
- 3. Job Offer**
- 4. Выход на работу и оформление документов**

АдАптация

Подготовка рабочего места

Знакомство с сотрудниками

Знакомство с офисом

Внутренние ресурсы и процедуры

Знакомство с обязанностями

Составление плана действий и задач

Требования и критерии оценки работы

Назначение «друга»

Знакомство с клиентами и продуктами

Обратная связь

Назначение контрольных дат и проведение оценочных мероприятий

Контроль результатов

Прохождение испытательного срока

Спасибо за внимание

и до встречи на
собеседованиях 😊😊😊

Алексей Довгополый

Alex Recruiting & HR Consulting

a.dovgopolyy@mail.ru

097 226 04 35

050 843 53 03

