

Техники успешного рекрутмента

Татьяна Баскина

АНКОР Москва



Татьяна Баскина занимается теорией и практикой рекрутмента свыше десяти лет. Работала в крупной международной производственной компании, затем в британской хедхантинговой компании. Прошла специальный курс обучения технологии executive search в Великобритании. Имеет степень MBA по специальности «международный бизнес» (университет Case Western Reserve University, Кливленд, США).

С января 1998 года работает в АНКОРе, прошла путь от консультанта до руководителя подразделения «Подбор специалистов и менеджеров» в Москве. С 1999 года ведет для сотрудников АНКОРа авторский курс обучения технологии рекрутмента, который ежегодно обновляется и пополняется новыми теоретическими и практическими блоками.

Данная книга аккумулирует авторские наработки, основанные на проводимых внутренних профессиональных тренингах, а также 17-летний опыт компании АНКОР.

ISBN 978-5-7614-0792-3



9 785961 407923

АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Телефон: (495) 980 5354

Книжный интернет-магазин:

www.alpina.ru

телефон: (495) 980 8077



Татьяна Баскина

ТЕХНИКИ УСПЕШНОГО РЕКРУТМЕНТА

ancor

Техники успешного рекрутмента

Татьяна Баскина

ancor

АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Сколько шагов в рекрутменте? Теперь – 17!

ЭТАП 1

Привлечение клиентов. Переговоры. Получение и диагностика заказа.

- 1. Составление маркетингового плана.**
- 2. Обзвон и встречи с потенциальными клиентами.**
- 3. Снятие запроса и оценка вероятности выполнения заказа.**

17 шагов рекрутмента (продолжение)

ЭТАП 2 - Поиск и отбор кандидатов.

4. Составление плана поиска

5. Поиск и привлечение потенциальных кандидатов

6. Телефонное интервью.

7. Личное интервью с сотрудником АНКОРa.

17 шагов рекрутмента (продолжение)

ЭТАП 3 - Презентация кандидатов. Клиентские интервью.

8. Представление кандидатов клиенту.
9. Подготовка и организация интервью клиента и кандидата.
10. Получение обратной связи
11. Проверка рекомендаций
12. Подготовка и организация второго (финального) интервью клиента и кандидата.
13. Получение обратной связи от кандидатов и клиента по результатам второго (финального) интервью.

17 шагов рекрутмента (продолжение)

ЭТАП 4 – Принятие предложения. Гарантийные обязательства.

14. Предложение о работе (обсуждение и принятие).

15. Выход кандидата на работу.

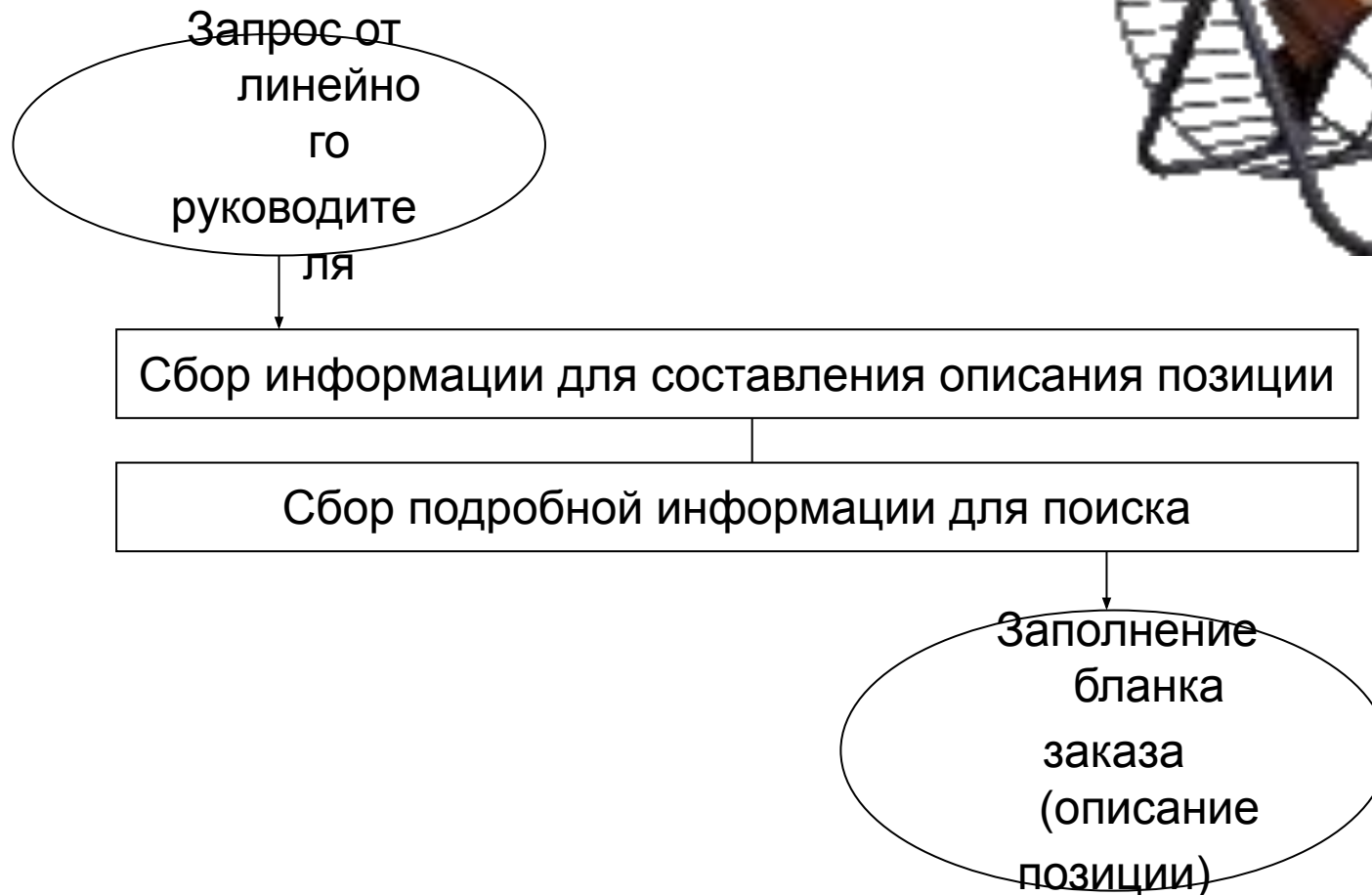
16. Отказ не прошедшим конкурс кандидатам.

17. Гарантийные обязательства и документооборот.

Шаги – это хорошо. А технология?

1. Получение заказа: обсуждение вакансии с линейным руководителем и составление карты поиска.
2. Поиск кандидатов. Откуда берутся кандидаты?
3. Телефонное интервью – что в результате?
4. Личное интервью: цели, структура, типы, итоги.
5. Подготовка кандидата и линейного руководителя к интервью.
6. Получение обратной связи от кандидата и от линейного руководителя.
7. Проверка рекомендаций на кандидата.
8. Формирование и обсуждение предложения о работе.
9. Контрпредложение, отказы и прочие ловушки.
10. И все-таки мы это сделали!

1. Получение заказа

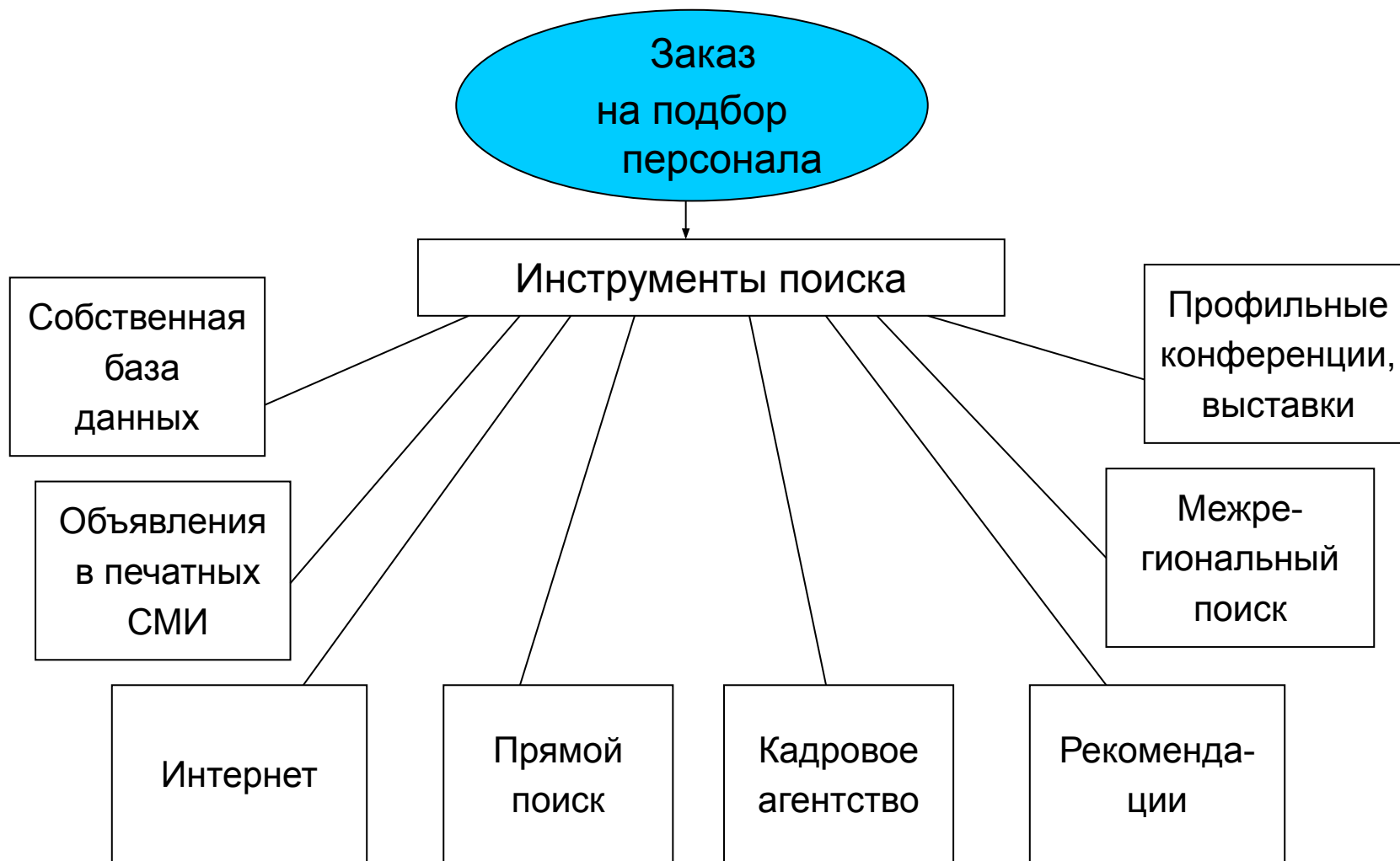


1. Получение заказа (продолжение)

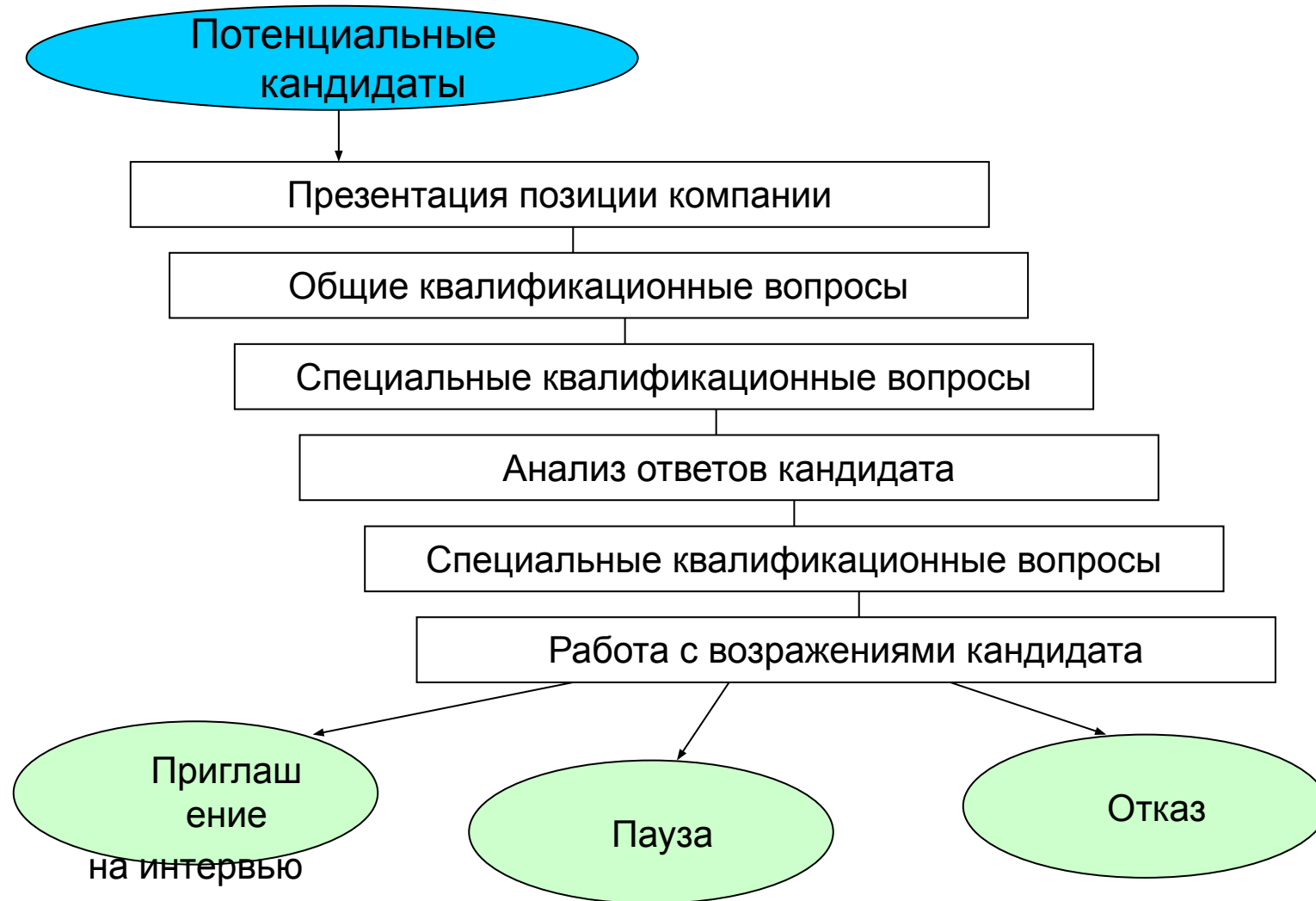
Что должно быть в бланке заказа – программа минимум

- **История возникновения позиции**
- **Информация для поиска**
- **Срочность и сроки**
- **Описание позиции: обязанности и требования**
- **Статус и перспективы позиции**
- **Компенсация и другие приятные вещи**
- **Квалификационные вопросы**
- **Порядок интервьюирования и получения обратной связи**

2. Поиск кандидатов



3. Телефонное интервью



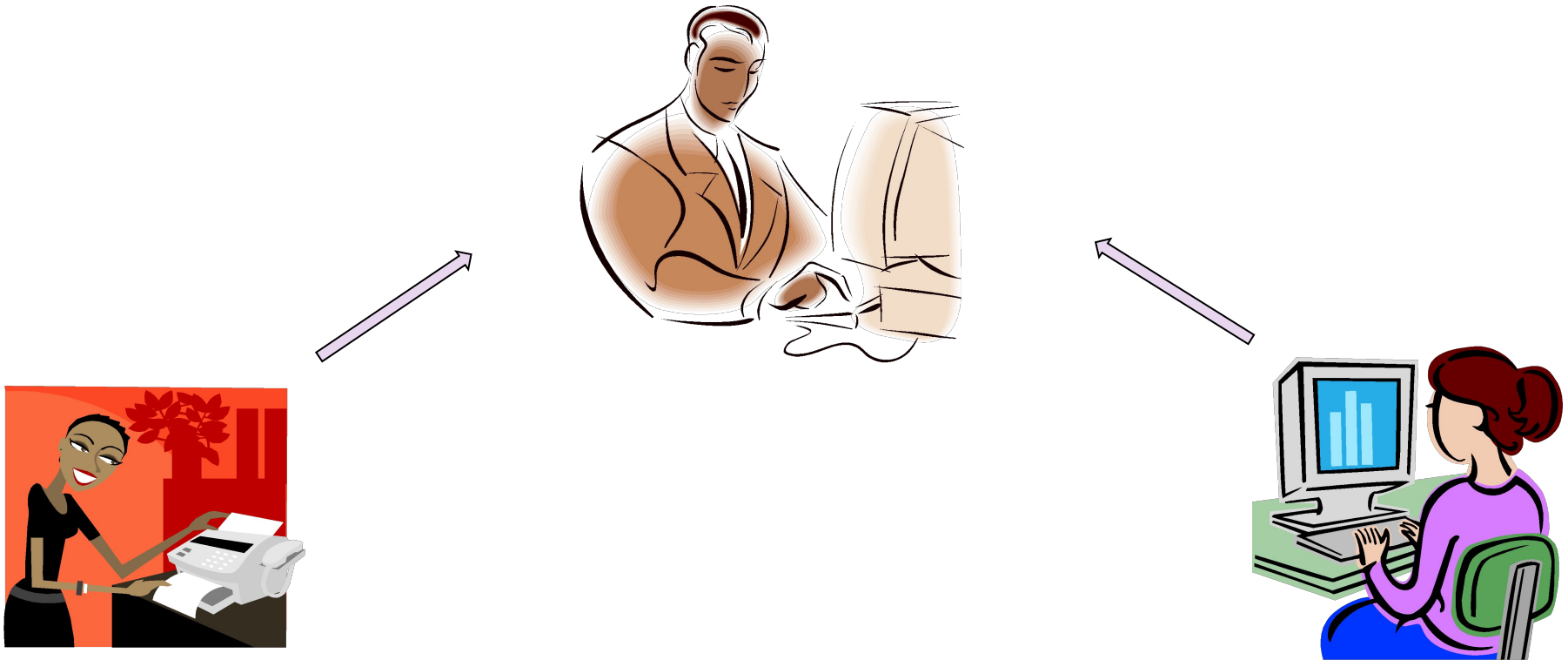
4. Личное интервью: цели, структура, типы, итоги

1. Биографическое интервью
2. Критериальное интервью
3. Интервью, основанное на компетенциях
4. Свободное интервью
5. Стрессовое интервью
6. Case-интервью (ситуационно)
7. Структурированное интервью (шаблон)

5. Подготовка кандидата и линейного руководителя к интервью



6. Получение обратной связи от кандидата и от линейного руководителя



7. Проверка рекомендаций



Предложение о работе



9. Ловушки

- ✓ Контрпредложение
- ✓ Неудача на финальном интервью
- ✓ «Скелет в шкафу»: я не спросил, он не сказал
- ✓ Возражения супругов/близких
- ✓ Планы учебы/преподавания/собственного бизнеса
- ✓ Деньги и соцпакет
- ✓ Приостановка найма
- ✓ Дата выхода

10. Мы это сделали!

Избегаем типичных ошибок (с кандидатами, клиентами, агентствами)

Отказываем кандидатам, не прошедшим конкурс

Поддерживаем отношения с трудоустроенным кандидатом и клиентом

Обсуждаем будущее сотрудничество



Вопросы?
Спасибо за
Вѣ



<http://www.alpina.ru/book/674/>