

# 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](http://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.**

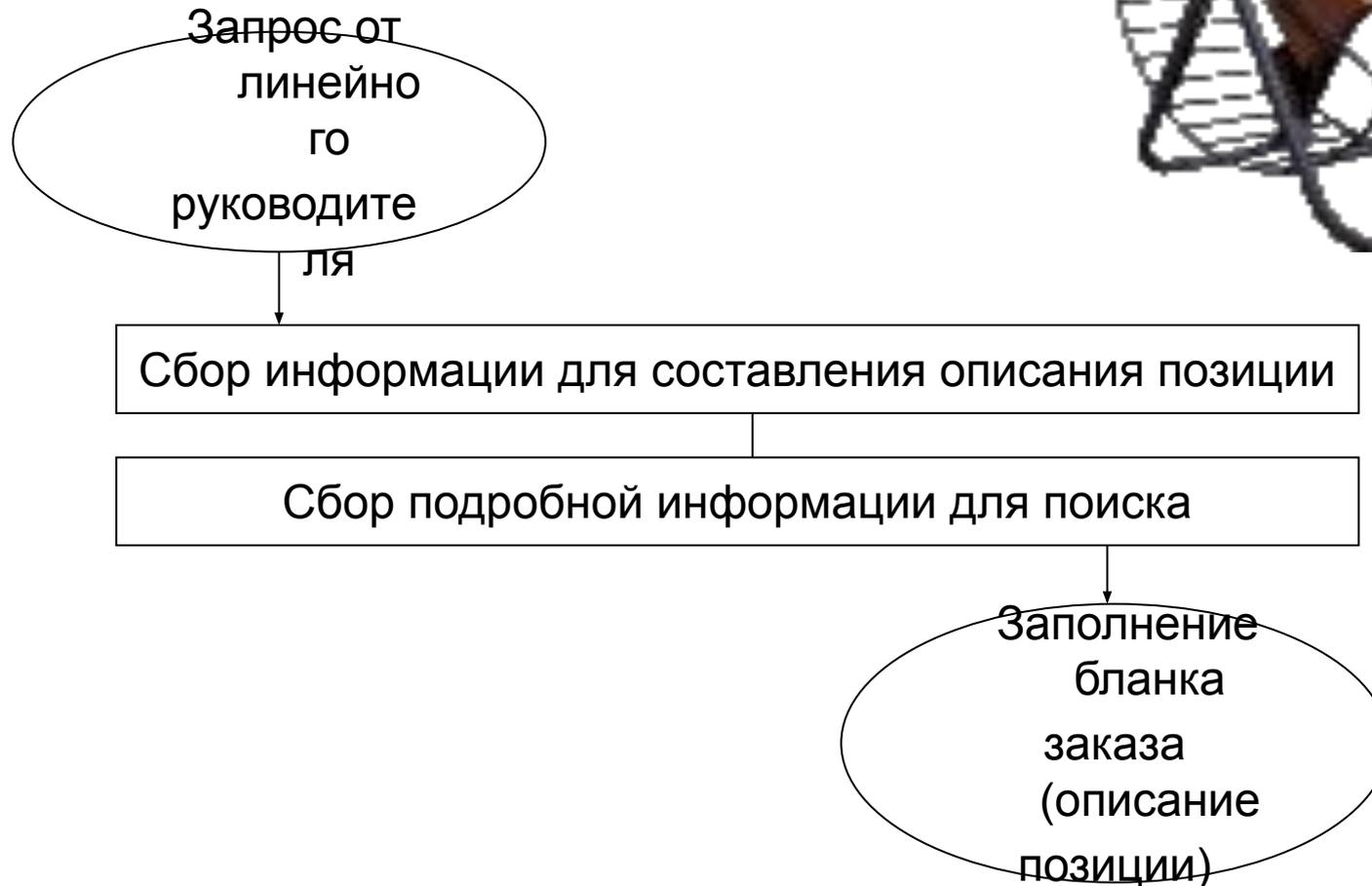
**16. Отказ не прошедшим конкурс кандидатам.**

**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

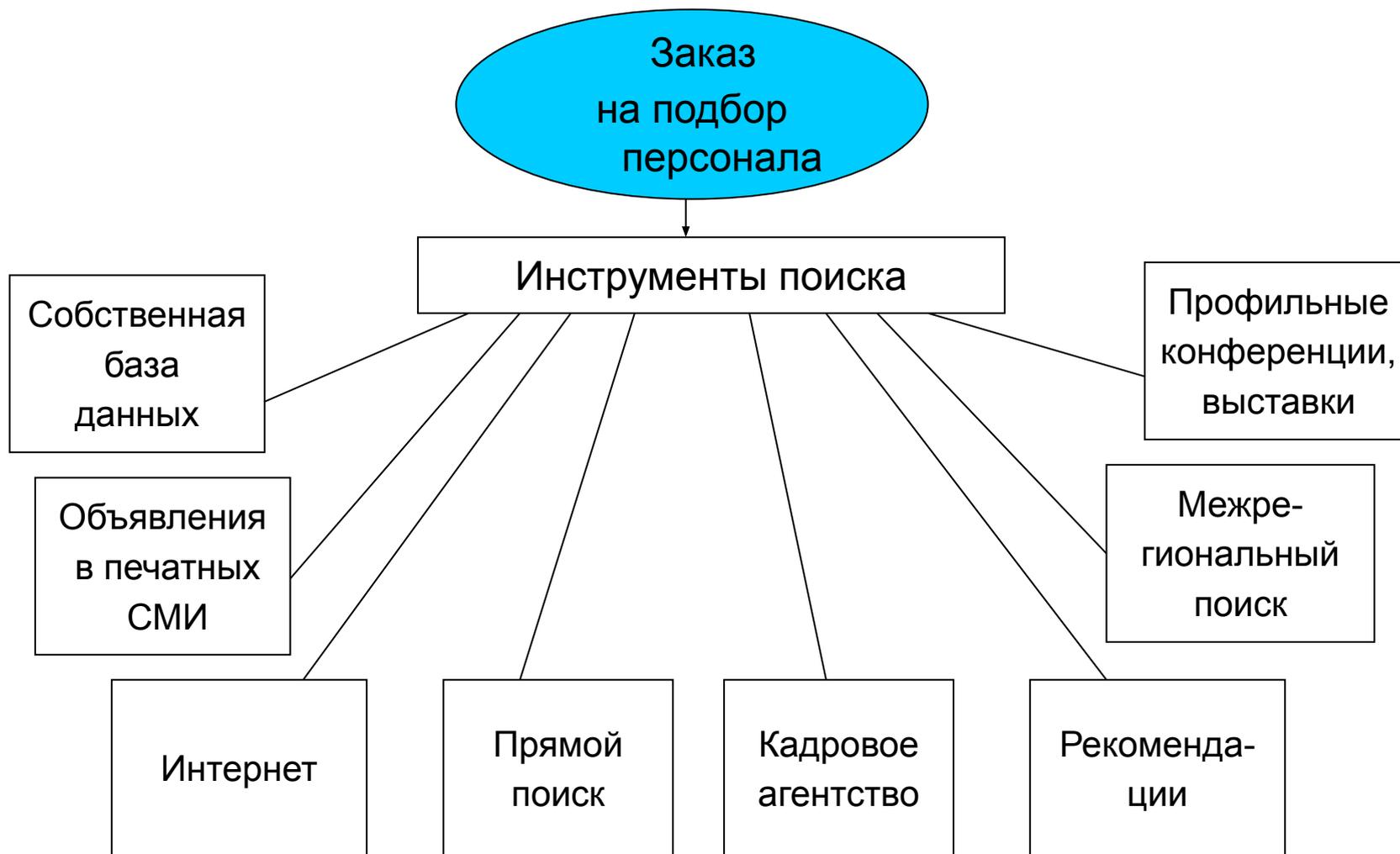


# 1. Получение заказа (продолжение)

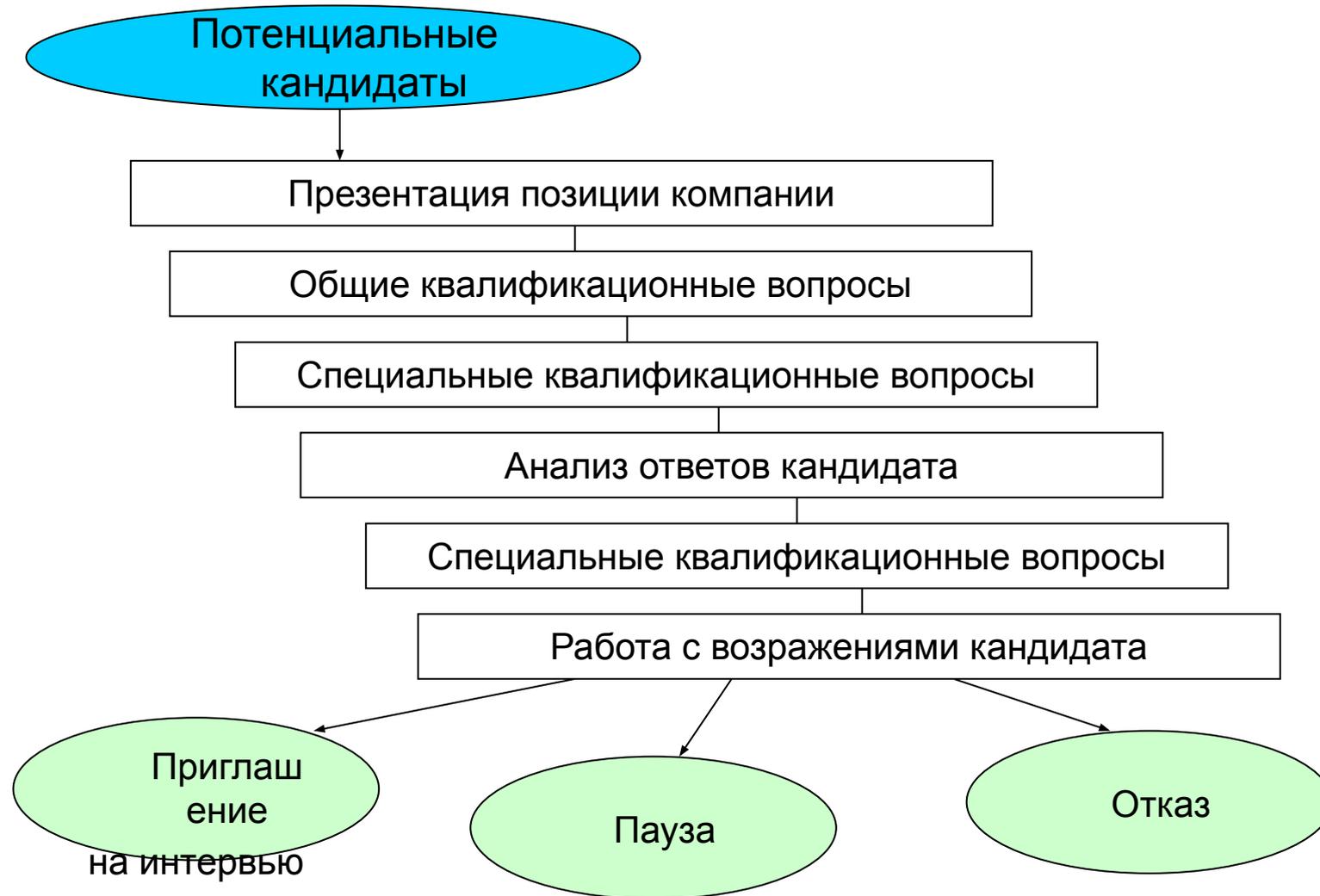
Что должно быть в бланке заказа – программа минимум

- **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  
ВТ



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