



ТРЕНИНГ «Эффективный рекрутинг»

Участники тренинга: руководители, hr-менеджеры

Количество участников – 15 человек.

Цель тренинга: научить руководителей hr-менеджеров и в процессе собеседования выявлять компетенции и мотивацию кандидатов согласно профилю должности.

Форма проведения:

- интерактивное взаимодействие с аудиторией
- мини-лекции
- бизнес-игры по рекрутингу и мотивации

В результате тренинга участники знают, умеют:

- имеют системное понимание процесса рекрутинга, знают свои сильные стороны и зоны роста
- умеют перевести должностные обязанности в компетенции
- знают, что такое профиль должности, умеют корректно формулировать компетенции
- знают этапы проведения собеседования
- умеют определять мотивацию кандидата на интервью и «продавать» вакансию
- умеют задавать вопросы и интерпретировать ответы кандидатов
- умеют проводить собеседование и принимать взвешенные решения по кандидату.

Длительность тренинга: 12 часов с 10.00 до 17.00

Стоимость тренинга: 220 000 руб.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1 день

Система рекрутинга

- Рекрутинг как система: определение, составляющие
- 10 критериев эффективности системы рекрутинга
- Практика: оценка системы рекрутинга подразделения, определение сильных сторон и зон роста

Основы компетентностного подхода

- Компетенции и их виды
- Индикаторы и работа с ними
- Методы оценки компетенций
- Профиль должности и его построение на основе модели компетенций
- Практика: игра «Калейдоскоп компетенций»



Структура интервью

- Этапы интервью
- Практика: «Дорожная карта интервью»

Принципы составления опросника для интервью

- Типы вопросов на интервью
- Принципы формулирования вопросов
- Практика: игра «Конструктор интервью»

Интерпретация ответов кандидата

- Практика: игра «Что сказал кандидат»

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

2 день

Мотивация кандидата

- Понятие мотивация, типология мотивов
- Определение ведущих мотивов кандидата на интервью
- Мотивация поколений
- Продажа вакансии кандидату

Практика:

- *игра: «Калейдоскоп мотивов»*
- *игра: «Мотивация поколений»*
- *упражнение: «Продай вакансию»*

Методы и ошибки интервью

- Методы интервью: STAR, SOARA, Parla, CARE
- Ловушки интервью
- Оценка достоверности
- Работа с возражениями кандидата
- Принятие решений по кандидату
- Практика: отработка методов интервью и возражений кандидата

Закрепление материала - проведение интервью



ТРЕНЕРЫ



АННА ЕГОРОВА

- 21 год в HR: из них 12 HRD + 9 лет в консалтинге
- Собственник консалтинговой компании Business Result Group
- Опыт разработки и внедрения HR-стратегий в компаниях численностью от 80 до 16 000 человек
- Регулярно ведет компании как внешний HRD, разрабатывает, внедряет и повышает эффективность отдельных HR- процессов
- Сертифицированный специалист Talent Q
- Создатель методологии оценки вовлеченности и удовлетворенности персонала, регулярно проводит корпоративные исследования
- Автор электронной книги «Вовлеченность персонала. 7 шагов к пониманию»
- Соавтор игр по рекрутингу и мотивации
- Автор и ведущая курсов: Рекрутинг в порядке, Порядок в HR, HR-отчет, Технология Assessment-center, Excel для HR
- Автор статей и публикаций в СМИ: Executive, Журнал «Компетенции», Friendwork и других



ТАТЬЯНА СИМОНОВА

- Эксперт в стратегическом и организационном развитии компании
- Автор методологии сервисной трансформации Service Success Factors
- основатель федеральной студии сервисного консалтинга «Академия Сервиса» и центра бизнес-психологии «ReUnion»;
- куратор Школы Сервиса и HR-практик «Novikov School»