

Executive search и headhunting. Превосходство над конкурентами: прямой поиск и «охота за головами»

Растут потребности владельцев бизнеса, и для развития компании нужно привлекать все более редких и высококвалифицированных специалистов. Парадокс современного рекрутинга состоит в том, что количество рабочих мест не увеличивается, а найти хороший персонал труднее и труднее.

Востребованные на кадровом рынке сотрудники, как правило, не пользуются сайтами для поиска вакансий и не размещают свои резюме в открытом доступе. Это вынуждает даже рядовых рекрутеров отходить от стандартного рекрутинга и все чаще обращаться к headhunting и executive search.

На семинаре вы узнаете, в чем разница между этими понятиями, а также, особенности каждой из методик и способы их применения на практике.

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 15 ноября `19
- 23 марта `20
- 15 июня `20

В результате обучения вы:

- изучите вопросы современного рекрутинга
 - рассмотрите особенности поиска высококвалифицированного персонала
 - получите практические навыки в переговорах с кандидатами
 - разберете все этапы технологии executive search и особенности ее использования
-

Программа семинара

Подбор персонала и современные технологии

- Современное развитие рынка прямого поиска кандидатов
- Отличие рекрутинга от executive search и headhunting
- Executive search — поиск лучших из лучших
- Headhunting — превосходство и ослабление конкурентов
- Участие в глобальной конкуренции. Бренд работодателя
- Рекомендательный рекрутинг: рефералы
- Структура рынка прямого поиска
- Соблюдение деловой этики в применении современных технологий подбора сотрудников
- Этапы, цены, гарантийные обязательства в executive search и headhunting
- Актуальные вопросы и тренды стратегического рекрутинга 2017: особенности подбора поколений Y, Z. Геймификация и инфографика. Краудсорсинг, или Как набрать интеллектуальную толпу. Проекты и опыт Росатома, Сбербанка
- Сдвиг в сторону проактивной стратегии

Практикум — кейс «Защита персонала от хедхантеров»

Технология executive search: Содержание, этапы, особенности

- Методы прямого поиска для внутреннего рекрутера и HR-менеджера. Заказ на выполнение работы job order и job description
- Этапы поиска кандидатов. Выявление потенциальных кандидатов (long list), Цели легенд, подходы к встрече. Выход на нужную персону. Контакты телефонные, очные. Short list — финальный список
- Переговоры кандидата с компанией. Предложение job offer
- Как долго сопровождать кандидатов в компании

Практикумы:

- Кейс «Бренд работодателя»
- Кейс «Переговоры с кандидатом»
- Кейс «Скрипт телефонных переговоров»

Оценка кандидатов

- Получение подробной информации о возможных кандидатах и заочная проверка их квалификации
- Как оценивать высококвалифицированных кандидатов: топ-методы assessment, in-basket test, глубокое интервью, интервью по компетенциям, другие методы
- Как оценить компетентность кандидата в специфической деятельности, если вы не специалист в данном направлении
- Топ-менеджеры: сложность в оценке и мотивации

Практикумы:

- Кейс «Оценка умения оценивать риск; тип мотивации (стремление к достижению успеха)»
 - Деловая игра «Интервью с кандидатом»
-
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы, обеды
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-
-

Преподаватели семинара

- **Кузютина Ирина Вадимовна**

Топ-менеджер, специалист по управлению персоналом, навыкам руководства и личной эффективности