

Управление опытом кандидатов и сотрудников

Развитие HR-бренда (бренда работодателя) в последние годы стало одним из важнейших направлений в области работы с персоналом не только в крупных компаниях, но и в компаниях малого и среднего бизнеса. Но уже сейчас продвинутые компании отказываются от практики «развлечения» сотрудников всеми возможными способами с целью повышения их лояльности и удержания, уходят от практики «насаждения» своего видения существования сотрудника в корпоративной системе, приходя к пониманию, что для успеха бизнеса важна не столько роль сотрудника в жизни компании, как было принято раньше, а та роль, которую сама компания играет в жизни сотрудника. Открытое партнерство сторон, изучение опыта взаимодействия людей с компаниями, исследование суммы впечатлений от контакта — новый и важный инструмент в практике работы с персоналом, которым должны владеть не только специалисты по HR, но и специалисты по PR и маркетингу, а также собственники и топ-менеджеры компаний.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Построение и продвижение HR-бренда компании с помощью инструментов PR»](#)

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 9 августа `19
- 20 ноября `19
- 19 февраля `20
- 15 мая `20

В результате обучения вы:

- Сможете находить «точки контакта» при взаимодействии кандидатов и сотрудников с компанией
- Научитесь составлять «дорожные карты» сотрудников и кандидатов
- Проанализируете, как коммуникация с сотрудниками и кандидатами влияет на HR-бренд компании и на бизнес в целом
- Узнаете, как исправлять ошибки, устранять разрывы в коммуникациях
- Получите все необходимые инструменты для построения стратегии развития HR-функции в компании

Программа семинара

Новый подход к работе с сотрудниками и кандидатами

- Новый подход к работе с сотрудниками и кандидатами. Сотрудники и кандидаты как клиенты HR-функции и компании в целом
- Маркетинговая практика: клиентский опыт (customer experience)
- Что такое опыт кандидата (candidate experience) и опыт сотрудника (employee experience)? Позитивный и негативный опыт
- Принципы клиентского сервиса при работе с сотрудниками и кандидатами
- Трансформация HR-привычек компании. Меняем подход: от важности роли сотрудника в жизни компании к важности роли компании в жизни сотрудника
- С какими трудностями может столкнуться HR в процессе изменений? Как их предвидеть и избежать?

Управление опытом кандидата

- Опыт кандидата. Исследование коммуникаций кандидата с компанией
- Определяем точки контакта с кандидатом. Находим «горячие» точки, устраняем коммуникационные разрывы в процессе найма
- Путь кандидата (дорожная карта). От первого «касания» с компанией до приема в штат
- Управление опытом кандидата в случае отказа в работе. Как сгладить острые углы с помощью инструментов PR и грамотных коммуникаций. HR с человеческим лицом

Управление опытом сотрудника

- Переход от исследования вовлеченности сотрудников к их впечатлениям от работы в компании
- Параметры, определяющие опыт сотрудника: профессиональные задачи, руководитель и коллектив, бытовые условия, оплата труда, возможности развития, исследование NPS на предмет «ожидание-реальность» и т.д.
- Путь сотрудника (дорожная карта). От прихода в штат до увольнения

Практикумы:

- Составление карты коммуникаций с кандидатами, выявление точек контакта
- Разработка плана коммуникаций HR с отделом маркетинга или PR в компании. Выявление точек пересечений

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13900 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

- **Рушкевич Наталья Александровна**

Практикующий специалист в области внешних и внутренних коммуникаций, консультант по стратегическому PR-планированию и HR-брендингу