

Executive search и headhunting в подборе персонала

Для развития компании нужно уделять должное внимание подбору высококвалифицированного персонала. Но современные реалии рекрутинга таковы, что найти хороший персонал становится все труднее и труднее. Это вынуждает отходить от стандартных методов подбора персонала и все чаще обращаться к executive search и headhunting.

Executive search и headhunting не ограничиваются подбором топ-менеджеров и включают в себя целый комплекс мероприятий по исследованию рынка и выявлению ведущих профессионалов. Без должных знаний и навыков добиться успеха в этом кропотливом деле практически невозможно.

Посетив семинар, вы сможете изучить все технологии и нюансы executive search и headhunting в подборе персонала, а также узнаете о необычных способах отбора кандидатов, лично испытанных автором.

Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 7 – 8 октября `19
- 9 – 10 января `20
- 9 – 10 апреля `20
- 9 – 10 июля `20

В результате обучения вы:

- изучите структуру рынка заказов в executive search и headhunting
 - рассмотрите специфику и особенности найма через реферальные программы
 - узнаете, как сделать безотказное предложение кандидату
 - научитесь работать с кандидатами на топовые позиции
 - разберете особенности внешнего вида и управления временем хедхантера
 - рассмотрите технологии защиты собственного персонала от хедхантеров
-

Программа семинара

День 1

Executive search и headhunting в подборе сотрудников

- «Executive search» как вид деятельности и как технология
- «Headhunting» как специальный способ подбора персонала и как метод ослабления конкурента
- Структура рынка заказов в «Executive search & headhunting». Вопросы этики в области
- Система и этапы оплаты услуг в «Executive search» и гарантийный срок
- «Сотрудники-мишени» и группы риска в «Executive search»
- Тенденции рекрутинга 2016-2020 гг.: инфографика в рекрутинге, краудсорсинг, особенности поколения Z
- Презентация HR-бренда компании
- Реферальные программы найма — рекомендательный рекрутинг. Формирование в компании специфической культуры найма через реферальные программы

Технология Executive search

- Понятия «job description», «job order», «снятие заказа», «снятие позиции», «кадровый бенчмаркетинг»
- Прямой поиск в работе HR-менеджеров, внутренних рекрутеров и специалистов кадровых агентств. Поиск кандидатов, легендирование и его целесообразность в зависимости от целей, принципы составления легенд, креативная деятельность хэдхантера
- Лонг-лист. Формирование шорт-листа
- Встречи кандидатов с заказчиком. Job offer
- Сопровождение, обратная связь с кандидатом, его интеграция в компанию
- Защита собственного персонала от хэдхантеров

Практикумы:

- Упражнение «Формирование лонг- и шорт-листов»
- Упражнение «Создание легенды выхода на кандидата»
- Упражнение «Презентация компании кандидату»

День 2

Оценка кандидатов при подборе

- Специфика проверки достижений кандидата. Открытый рынок информации и закрытые источники
- Анализ резюме, анализ CV. Рекомендательное письмо. Сопроводительное письмо

- Как оценить компетентность кандидата в специфической деятельности, если вы не специалист в данном направлении
- Мотивация кандидатов. 7 основных групп топ-менеджеров

Методы оценки кандидатов

- Обзор методов оценки: тестирование, ассесмент-центр, интервью по деловой биографии, ин-баскет, глубинное интервью
- Эффективность методов оценки
- Интервью как универсальный метод оценки профессиональных и личностных компетенций кандидата. Виды и формы проведения интервью
- Планирование и подготовка к структурированному интервью. Чек-лист уровня подготовленности интервьюера к собеседованию
- Профессионализм интервьюера. Ошибки при проведении интервью
- Ассесмент-центр как комплексная оценка компетенций кандидата
- Инструменты и методы ассесмент-центра: деловая игра, оргтест, презентация/li>
- Отчет по результатам оценки. Интерпретация результатов. Принятие решения
- Положительная и отрицательная обратная связь кандидату по результатам оценки

Практикумы:

- Упражнение «Выбор методов и инструментов оценки профессиональной компетентности кандидата»
- Упражнение «Проведения интервью»
- Упражнение «Интерпретация ответов кандидата. Принятие решения»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **74400 тенге** 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

- Камалова Юлия Салаватовна

Эксперт-практик в области подбора, адаптации, оценки и развития персонала. Бизнес-тренер,
консультант