

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

Срок обучения:

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

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»