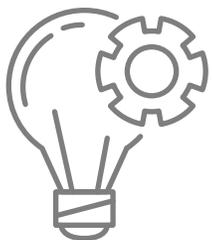




# Курс подходит

компаниям, которые хотят понимать, как решение трудовых конфликтов  
может повлиять на бизнес-показатели



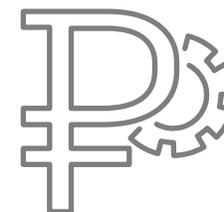
## HR - специалистам

Которые хотят освоить навыки  
успешного рекрутера и быстро  
закрывать вакансии любого уровня



## HR - директорам

Которые хотят встроить грамотную  
систему подбора персонала  
в HR-стратегию компании



## Собственникам бизнеса

Которые хотят знать  
как оптимизировать затраты компании  
на поиск и подбор персонала

# Программа курса

● **Модуль 1. Кто такой рекрутер и что он должен знать в новой реальности. (4 урока)**

1. Введение. Почему рекрутеры профессия, которая еще долго «не умрет»;
2. Что сегодня должен знать рекрутер;
3. Виды специализаций рекрутеров;
4. Цифровизация в подборе, почему это не про автоматизацию;

● **Модуль 2. Диагностика позиции (4 урока)**

1. За что отвечает рекрутер при формировании запроса. Эксперт по сбору требований;
2. Системный сбор требований: корпоративные, позиционные и технические требования;
3. Интервью с нанимающим менеджером: 5 правил эффективности;
4. Портфолио, тестовые вопросы, задания и другие инструменты для оценки;

● **Модуль 3. Введение в поиск. Стратегический подбор. (4 урока)**

1. Где всех искать? Или как не допустить «нулевой поисковой активности»;
2. Какую аналитику надо сделать по региону присутствия прежде, чем начать;
3. Системные решения;
4. Правила планирования «захвата» региона. Подбор «без бюджета» миф или реальность?;

● **Модуль 4. Универсальное глубинное интервью (телефонное интервью и полный скрининг) введение в интервью. Ключевые методологические правила, не зная которых нельзя начинать. Про оценку гипотез, про правила факта без вывода, про управление качеством оценки. (11 уроков)**

1. Особенности восприятия или почему интервью не

# Программа курса

- самый достоверный способ оценки;
- 2. Закон рынков с поисковыми помехами или почему мы отказываем хорошим кандидатам;
- 3. Технология и основные принципы интервьюирования;
- 4. Телефонное интервью, техника отсева и увеличение конверсии очных встреч;
- 5. Телефонное интервью: модель (практикум);
- 6. Условия сравнимости результатов и опыта кандидата с требуемыми;
- 7. Техника постановки вопросов в целевой связке;
- 8. Оценка мотивации кандидата или как оценивать цели и ценности кандидата;
- 9. Результаты и достижения: как собрать достоверные данные и в чем разница;
- 10. Сбор поведенческих фактов и анализ моделей поведения;
- 11. Правила подготовки материалов для нанимающих менеджеров или как «продать» кандидата;

Заключение: почему специализация в подборе важна.

**В конце каждого модуля практическое задание +  
итоговое практическое задание**

**50** академических  
часов

**90** дней  
доступа

**2** месяца  
обучения

**Старт базового курса (4 модуля) – 15 ноября**

# Специальные темы

## ● Модуль 5. Построение эффективных процессов в подборе (для тим лидов рекрутмента) 3 урока 10 ак.часов

1. Введение. Почему регламентация подбора в 99% случаях единственный способ “все исправить”;
2. Структура регламента: как, что, зачем писать, как писать на человеческом языке, чтобы это работало и помогало, а не где-то лежало;
3. Аналитика в подборе: воронка подбора, что когда и зачем считать. За что платить рекрутерам;

## ● Модуль 6. Сопровождение процесса подбора: как влиять на кандидатов и нанимающих менеджеров (удерживать, мотивировать, концентрировать, “уговаривать) вне интервью и диалога с участниками. Все, что происходит за основными процессами. (6 уроков) 16 ак.часов

Введение. Тексты в подборе.

1. Рассматриваем на примерах текстов: правила состав-

ления данного типа текстов, как сделать их продающими, риски, табу (закон, конфликтогенность, вред ренду):

2. Текст приглашения к звонку (встрече) кандидату, который ответил на вакансию;
3. Текст приглашения к звонку (встрече) кандидату, которого нашли – холодный контакт;
4. Тексты с приглашением на тестирование;
5. Тексты ведения (даются в вариациях – «особенные» вакансии, средний уровень, рабочие, чтобы было понимание разности лексики и не было сбоев недопонимания, что нет «дискриминации» по разным вакансиям, есть разница в потребностях кандидатов при получении текстов);
6. Тексты отказов:
  - а) По резюме.
  - б) После звонка.
  - в) После встречи с нанимающим менеджером.

# Специальные темы

- г) Реакция на конфликты по результатам отказа (табу в текстах, правила ответа для снижения агрессии и/или защиты от правовых последствий).

6. Немного о законах для рекрутера: 10 самых популярных «косяков» в текстах, которые приводят к штрафам и даже в суд с кандидатом – от персональных данных до незаконных отказов и немного о коммерческой тайне.

**Модуль 7 «Описание вакансии или как выжать максимум из сайтов о работе и не только» (8 уроков) 16 ак.часов.**

1. Структура описания вакансии или почему на hh кандидаты не читают раздел о компании, и вы не продали без правильной преамбулы;
2. Чек-лист «Табу в описании» или отличие рекламы от должностной инструкции;
3. Правила формулировки требований. Как привлекать

требованиями нужных, отсекают ненужных, создавать защиту от рисков;

4. Качество текстов: пишем интересно, четко, качественно и вежливо;

5. Анализ текстов конкурентов на рынке труда и зачем это надо;

6. Основы рекламных текстов и копирайтинга в рекламе;

7. Как просто писать тексты вакансий: общие коллекции условий, список «табу», три кита «вкусного текста»;

8. Как писать условия так, чтобы кандидаты их видели и выбирали вас;

**Старт дополнительных модулей  
(специальные темы 5,6,7) – 11 декабря**

# Спикер Ольга Чумакина

HRD, профессиональный рекрутер, юрист по трудовому праву,  
консультант и партнер компании Cordison



# Получите

Удостоверение о повышении квалификации



Официальный документ подтвердит ваш профессиональный статус и поможет в дальнейшем карьерном росте

---

У нас Вы получите навыки, как встроить современную систему подбора персонала в HR-политику компании, научитесь выбирать методы поиска и подбора персонала для целей и задач бизнеса.

# Стоимость

**БАЗОВЫЙ**  
[модули 1-4]



**40 000руб.**

**СПЕЦТЕМЫ**  
[модули 5-7]



**25 000руб.**

**БАЗОВЫЙ**  
Базовый + спецтемы  
[модули 1-7]



**60 000руб.**