



академия  
развития бизнеса

Корпоративное обучение

«УНИВЕРСАЛЬНОЕ ГЛУБИННОЕ ИНТЕРВЬЮ  
матрица анализа, эффективная постановка  
вопросов, идентификация фактов  
и соответствий, проверка рисков»

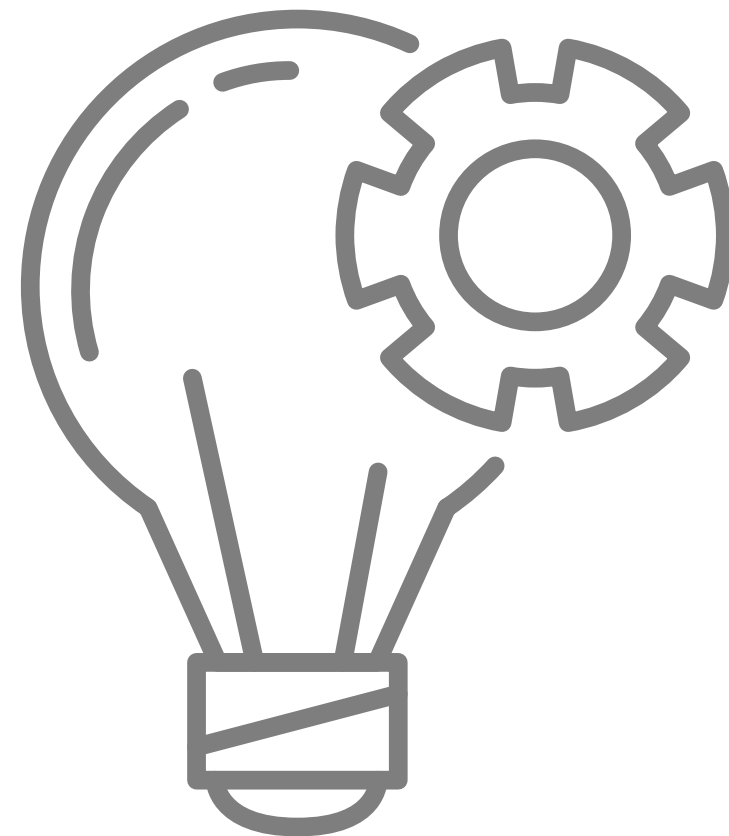
# Что будет на обучении

Инструментальный мастер-класс по технологии системного подхода в оценке позиции и кандидата.

В данном мастер-классе рассматриваем фактографический подход, где на первое место ставится сбор системных взаимосвязанных достоверных фактов о компетенциях кандидата, его поведении и других целевых аспектов, позволяющих делать качественные выводы о соответствии кандидата должности, а также предоставлять заказчику (не имеет значения внутреннему или внешнему, технология практична и для внутреннего рекрутера, и для специалиста кадрового агентства) информацию для первичной оценки соискателя.

Одним из результатов применения подхода также является повышение качества обратной связи от заказчика.

Тайминг программы: 3 - 4 вебинара по 2,5 часа (в зависимости от задач Заказчика). Рекомендуются перерывы между вебинарами для выполнения домашних заданий.



1. Технология и основные принципы интервьюирования.
2. Диагностика позиции, формирование запроса к заказчику, правила обработки и формулирования информации, пригодной для формирования матриц поиска, формирования матрицы поиска.
3. Общая матрица анализа постоянно определяемых следующих соответствий требованиям:
  - а) мотивация, краткосрочная и долгосрочная, в том числе выборы в работе (подходы к анализу причин выборов мест работы, удовлетворенности работой, причин увольнения, осознанность и стабильность карьерных планов и др.);
  - б) достижения и результаты, в том числе:
    - объективные (универсально для вас и предыдущего работодателя) и субъективные (по мнению кандидата) достижения;
    - оценка промежуточных и конечных результатов. Анализ результатов для идентификации достижений, как квалификации кандидата (технологии) или фактора «удачно сложившихся обстоятельств» в прошлом;
    - правила фиксации результата для возможности анализа достижений и результатов индустриальным экспертом и/или заказчиком, а также, почему указывать достижения, например, в % не корректно или «слова ни о чём» (как, например, фраза «увеличение продаж за 2 года на 24%» не дает реального представления - достижение это или наоборот, существенная ошибка. Возможно, у конкурентов на динамике рынка за этот период рост составил больше 30% без дополнительных активностей в продажах. Также мы совершенно не владеем информацией об обороте компании, и 24% могут быть от «нуля»);

- в) определение персональных референций в части коммуникабельности, направленности на результат или процесс, эффективности групповой или индивидуальной работы и др.;
- г) девиантное поведение, базовая структура ценностей и отношение к работе.
4. Построение матрицы анализа, формирование структуры интервью.
5. Матрица анализа для выявления соответствия по профессиональным знаниям и умениями (индустриальная экспертиза). Роль рекрутера в определении соответствия пред-метной квалификации (технических компетенций).
- 6 Техника постановки вопросов в целевой связке – определение конечных фак-тов-оснований гипотезы о соответствии кандидата.
7. Правила работы с обратной связью: получение, интервьюирование заказчика, корректировка поиска. Для корпоративных программ: это пример программы, её краткое содержание. Детали, домашние задания, упражнения и кейсы, рассматриваемые в программе, формируются под вашу задачу с учётом численности группы.

**Стоимость: от 2-х часов - 200 000 руб.**

# Спикер Ольга Чумакина

HRD, профессиональный рекрутер, юрист по трудовому праву.

Консультант и бизнес-тренер.

Ведущий более 40 программ по подбору персонала и иных направлений HR в компании CordisON и других организациях.

15+ лет опыта в HR-консалтинге и проведения бизнес-тренингов в открытом и корпоративном формате.



# Отзывы о спикере

"После просмотра сегодняшнего вебинара с Ольгой Чумакиной по подбору осталась очень довольна, очень интересно было слушать и много нового для себя узнала, перезагрузила свой мозг)"

"Темп классной практической информации был очень высокий, поэтому надо пересмотреть запись. Благодарю за Ваш опыт и такую акцентную подачу"

"Спасибо большое за вебинар, очень полезно, содержательно, взяла многие вещи на заметку"

"Очень много полезной информации, спасибо!"

"Огромное спасибо, много ценной информации"

"Спасибо огромное за курс, все структурировано, лекции не большие, удобно смотреть, много полезного материала."

"Впечатление положительное, информация подается доступно, логично, структурировано. Курс помог структурировать уже имеющиеся знания и новые знания, полученные в ходе обучения. Особенно полезна была информация о диагностике позиции, о формировании заявки и взаимодействии с заказчиком."

# арб

- 7 [495] 414-47-01

- [support@1-arb.ru](mailto:support@1-arb.ru)

- [1-arb.ru](http://1-arb.ru)