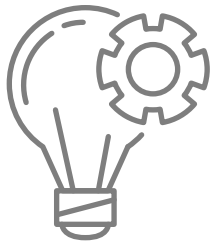


Курс подходит

которые хотят понимать, как находить персонал для эффективного решения бизнес-задач.



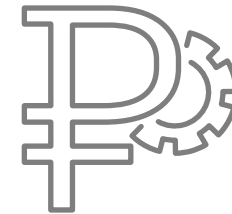
HR - специалистам

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 самый достоверный способ оценки; достоверный способ оценки;

Программа курса

- 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

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. Рассматриваем на примерах текстов: правила составления данного типа текстов,

как сделать их продающими, риски, табу (закон, конфликтность, вред бренду):

1. Текст приглашения к звонку (встрече) кандидату, который ответил на вакансию;
2. Текст приглашения к звонку (встрече) кандидату, которого нашли – холодный контакт;
3. Тексты с приглашением на тестирование;
4. 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);
5. Тексты отказов:
 - а) По резюме.
 - б) После звонка.
 - в) После встречи с нанимающим менеджером.
 - г) Реакция на конфликты по результатам отказа

Специальные темы

(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)

10 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;

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

Системный
подбор персонала
(модули 1-4)
Доступ 3 мес. (90 дней)
Длительность: 50 ак. ч.



Базовая цена: 50 000 руб.

СПЕЦТЕМЫ

Построение эффективных
процессов в подборе
(модули 5-7)
Доступ 1 мес. (30 дней)
Длительность: 36 ак. ч.



Базовая цена: 35 000 руб.

КОМПЛЕКТ

Системный подбор
персонала
(модули 1-7)
Доступ 4 мес. (120 дней)
Длительность: 86 ак. ч.



Базовая цена: 70 000 руб.