

ІНТЕРВ'Ю З КАНДИДАТОМ: ЗАЛУЧАЄМО НАЙКРАЩИХ

ЦІЛЬ: оптимізувати і покращити процес залучення і вибору кандидатів на етапі спілкування з внутрішнім Замовником.
Посилити бренд роботодавця. Отримати змогу обирати найкращих з витратою менших ресурсів.

ЕТАПИ

1. Виявлення потреби і формування запиту:
 - Обговорення запиту
 - Анкетування учасників
 - Аналіз запиту
2. Підготовка навчального заходу під запит
3. Проведення навчального заходу – програма нижче
4. Домашнє завдання і перевірка
5. Постнавчальний супровід.



ПРОГРАМА

Знайомство з учасниками

- Коротка презентація кожного учасника
- Очікування від навчання

Вступ

- Коротко про реалії ринку праці.
- Грамотний найм як одна з ключових функцій менеджера
- Консолідація з рекрутингом:
 - Розуміння рекрутингового процесу в цілому
 - Створення профілю вакансії
 - Установчі зустрічі з рекрутером, формування реальних очікувань щодо потенційних кандидатів.
 - Формування строків пошуку.
 - Загальна відповідальність за результат

Загальний формат і культура проведення співбесіди. Етика спілкування і чому це важливо.

- Співбесіда – це діалог. Ми обираємо, нас обирають. Закладення принципів партнерства
- Культура проведення інтерв'ю транслює цінності компанії і формує її репутацію на ринку праці. В тому числі – власне репутацію керівника, що про поводить зустріч
- Ввічливість та пунктуальність – важливі складові спілкування з кандидатами.
- Формування власного бренду керівника через проекцію спілкування з ринком кандидатів.
- Відео інтерв'ю – особливості проведення з урахуванням поваги до кандидатів.
- Важливість планування етапів проведення: визначаємо заздалегідь, хто буде долучений до комунікації протягом діалогу з кандидатом

Види інтерв'ю – обираємо свій стиль

- Існуючі види співбесід. Чому не варто обирати стрес інтерв'ю.
- Як обрати свій стиль щоб залучати найкращих з ринку.
- Ціль співбесіди – обов'язкова складова будь якого інтерв'ю

Підготовка до співбесіди

- Визначаємо ціль
- Читаємо резюме правильно
- Готуємо попередні питання
- Коли є сенс відмовляти по резюме?

Проведення інтерв'ю. Структура і основні аспекти

- З чого краще починати? Важливість презентації компанії і себе.
- Коли дати можливість кандидату задавати питання?
- Що питати? Які види питань використовувати?
- Скільки має тривати інтерв'ю і чи можливо за 10 хвилин оцінити кандидата?
- Розмова про винагороду – як правильно модерувати
- Як завершити розмову?
- Коли, кому і як транслювати зворотній зв'язок
- Особливості відео співбесіди

Оцінка кандидатів протягом співбесіди

- Чітко визначаємо, що ми оцінюємо
- Інструменти оцінки. Скоркард.
- Фіксація оцінки по кожному кандидату
- Чому формується страх помилитися у виборі фіналіста і як його уникнути
- Чому «хімія не склалась» - вже не актуально. Вихід на свідомий рівень

Зворотній зв'язок

- Навіщо потрібний зворотній зв'язок і на що він впливає
- Принципи формування зворотного зв'язку
- Відповідь на які питання дозволяє сформулювати зворотній зв'язок коректно.
- Правила відмови – що категорично заборонено навіть рівні законодавства

Мотивація кандидатів

- Чому ми маємо заохочувати кандидатів протягом діалогу?
- Як можна мотивувати кандидата на співбесіді, що це на це впливає
- Важливість емоційного інтелекту при розмові з кандидатами.

Рекомендації з попередніх місць роботи

- Які рекомендації можна вважати валідними?
- Чому неправильно спиратися виключно на рекомендації?
- Як правильно запросити рекомендацію на кандидата.
- Етичні аспекти роботи з рекомендаціями

Участь в онбордінгу

- Участь в онбордінгу – розподіл відповідальності
- Кандидат звільняється протягом випробувального терміну – хто винен? Чи варто ставити таке питання?

Додаткові інструменти і складові проведення навчання

Приклади і кейси із реальних бізнес ситуацій з коментарями і висновками

Інтерактив з відповідями на запитання і провокуючими питаннями

Рольові сцени з програванням ситуацій – інтерв'ю на різних етапах

Домашнє завдання, перевірка, зворотній зв'язок

Постнавчальний період – підтримка учасників протягом місяця

Автор курсу:

Анна Нестерчук

Керуючий партнер рекрутингової компанії Бізнес Актив, що представляє в Україні міжнародну Executive Search організацію Cornerstone International Group – 60 офісів по всьому світі. Працює з 2008 року.

Спеціалізація спікера:

- Пошук на управлінські посади в Україні та світі – більше 15 років
- Навчання:
 - Для керівників щодо проведення ефективних співбесід з кандидатом
 - Рекрутерів щодо пошуку та залучення найкращих кандидатів
- Розвиток кар'єри для управлінців вищої ланки.

Формат проведення курсу:

Офлайн захід

Тривалість заходу:

5 годин