

Бакшт К. А.

Охота за головами: набор кадров, конкурс, кадровый ассессмент. — СПб.: Питер, 2018, — 288 е.: ил.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	10
ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ НАБОРА КАДРОВ НЕ РАБОТАЮТ.	16
«Страшно, аж жуть!»	17
Сотрудники — родственники и знакомые	21
Сотрудники — друзья и любовницы	23
«Всем нужна работа»	28
Стесняемся разместить вакансию	30
Разместить вакансию, чтобы запороть конкурс	31
Как запороть конкурс после размещения вакансии	37
Его величество индивидуальное собеседование	39
Кадровые агентства — 1: простое перенаправление кадров ..	42
Кадровые агентства — 2: продадим их еще раз!	45
Особенности набора кадров в Москве	46

ГЛАВА 2. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАБОРА КАДРОВ С ОТКРЫТОГО РЫНКА ТРУДА	52
ГЛАВА 3. КАК ЭФФЕКТИВНО НАБИРАТЬ СОТРУДНИКОВ: НАБОР КАДРОВ КАК ПОШАГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ	62
ГЛАВА 4. ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРСА: КАДРОВЫЙ АССЕССМЕНТ, ОЧЕРЕДЬ, ДЕФИЦИТ	74
Ключевые принципы, которые необходимо помнить в процессе набора кадров	74
Планирование конкурса	79
Организаторы и заказчики конкурса	79
Сроки проведения конкурса	84
Подготовка и размещение вакансий	86
Презентация Компании, обоснование и цель конкурса	87
Требования и условия	89
Лозунг	94
Инструкция «Что делать» и контакты	96
Графическое оформление и дизайн блока вакансии	96
Обработка входящего потока: звонки, письма и визиты соискателей	105
Использование дополнительных возможностей по усилению конкурса	115
Отбор резюме	117

Приглашение участников на конкурс	118
Проведение конкурса	121
Организация конкурса	122
Приход соискателей на конкурс. Работа с соискателями в общем зале	125
Начальное объявление	132
Первый этап: сравнительный отбор	135
Второй этап: практические задания — «проверка боем».	143
Третий этап: расширенное собеседование и анализ анкет соискателей	152
Финал конкурса: продажа работы сотруднику — вербовка	158
Завершение конкурса. Обратная связь и разбор полетов	164
Резюме	164
Консалтинговый проект «Набор отдела продаж».	169
ГЛАВА 5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА КОНКУРСЕ АНКЕТ И ТЕСТОВ, АНАЛИЗ АНКЕТ.	174
Анкета комсостава	177
Тест менеджера по продажам	180
Анкета «Анализ удовлетворенности потребностей».	181
Тест Белбина	187

Анкета самодиагностики управленческого стиля	192
Резюме	199
Приложение. Правильные ответы в Тесте менеджера по продажам.	200
ГЛАВА 6. АДАПТАЦИЯ СОТРУДНИКОВ.	203
Программа адаптации новых сотрудников.	205
Программа обучения сотрудников в отделе продаж.	209
Тема 1. Отдел продаж.	209
Тема 2. Организация работы менеджеров по продажам ..	210
Тема 3. Порядок проведения ежедневной утренней оперативки	212
Тема 4. Порядок проведения еженедельного (ежемесячного) совещания.	212
Тема 5. Психологические особенности становления менеджера по продажам.	213
ГЛАВА 7. АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ: ВЕРБОВКА.	217
Когда вербовка подходит идеально.	218
Как вербовать.	219
Какую вербовку выбрать — поточную или целевую?.	220
Где искать подходящих и перспективных людей.	225
Почему при вербовке не стоит ставить во главу угла высокую зарплату.	231
Чтобы вербовать, надо самому быть интересным человеком.	232

ГЛАВА 8. ОКЛАД, ДОХОД, ГАРАНТИЯ: ПЕРЕГОВОРЫ ПО УСЛОВИЯМ ОПЛАТЫ.	233
Обеспечьте себе выгодную позицию на переговорах	236
Уточните финансовые запросы каждого из соискателей.	238
Отсеиваем неадекватных по финансовым запросам соискателей после первого этапа конкурса	244
Проверьте профессионализм соискателя — добавьте ему адекватности!.	248
При необходимости используйте гарантию.	250
Фиксация окончательных условий: оферта и вербовка_____	253
 ГЛАВА 9. РЕЗЮМЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАБОРА КАДРОВ.	 257
 ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТРЕНИНГИ КОМПАНИИ CAPITAL CONSULTING.	 261
Capital Consulting — информация о Компании	262
Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Принципы профессионального собственника: быть владельцем бизнеса или его рабом?».	264
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене».	268
 ПРИЛОЖЕНИЕ 2. КНИГИ КОНСТАНТИНА БАКШТА	 273
«Построение отдела продаж. Ultimate Edition».	274
Как загубить собственный бизнес: вредные советы предпринимателям».	276

«Большие контракты»	278
«Вкус жизни. Как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой»	280
«Построение бизнеса услуг: с "нуля" до доминирования на рынке»	282
«Продажи и производство: враги или партнеры?»	284