

Эффективный рекрутер кадрового агентства

Дистанционный курс



Продолжительность 12 ак. часов



8 модулей обучения



2 общих онлайн встречи



Мы поделимся точными и проверенными технологиями по каждому этапу работы с заказчиком: от входящего обращения до получения оплаты оказанных услуг. Научитесь получать новых клиентов, работать одинаково эффективно по любым вакансиям, управлять сроками и стоимостью закрытия вакансий.

1. Как взять вакансию в работу. 7 правил, без которых нельзя начинать подбор

Запись вебинара 1 час

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Основные причины, тормозящие закрытие вакансий, когда кандидаты есть
- Типичные ошибки рекрутера в работе над вакансией
- О чем нужно договориться с Заказчиком, чтобы проект не зашел в тупик

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Чек-лист переговоров по ведению и управление проекта подбора

2. Презентация резюме кандидата. Как согласовать встречу с кандидатом за один телефонный звонок?

4 Видео урока
1 проверочное задание

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Технику грамотной презентации кандидатов
- Неэффективные действия в презентации резюме кандидата
- Как работать с немотивированными отказами по резюме
- Структуру телефонного или очного диалога с заказчиком
- Инструменты управления ходом беседы

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Стандарт исходящего звонка клиенту презентация резюме и продажа встречи с кандидатом
- Чек-лист переговоров Презентация резюме кандидата заказчику

3. Подслушано. Разбор успешных и неуспешных примеров согласование встречи с кандидатом

Общая онлайн встреча потока курса
2 часа

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Вводная информация: цели анализа и формат встречи
- Прослушивание примеров успешных звонков по эффективной презентации резюме и согласованию встречи с кандидатом с оценкой по чек-листу
- Ролевая отработка презентации резюме кандидата заказчику подбора и согласование встречи с кандидатом с обратной связью от тренера
- Дискуссионная часть. Обсуждение и закрепление тактики переговоров

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Лучшую практику действующих рекрутеров по согласованию даты собеседования с кандидатами на конкретных примерах
- Сможете получить ответы на вопросы по собственным кейсам

4. Обратная связь по кандидату: от общих комментариев к предложению о работе

5 Видео уроков
1 проверочное задание

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Почему заказчик начинает обратную связь по кандидату с замечаний и правдивы ли они?
- Как с помощью алгоритма вопросов помогать нанимающему менеджеру прийти к формализованной оценке по кандидату?
- Как с помощью технологии обратной связи быстрее согласовывать подходящих кандидатов?

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Стандарт звонка клиенту по получению обратной связи и продажа выхода кандидата
- Чек-лист переговоров по получению обратной связи по кандидату

5. Подслушано. Разбор успешных и неуспешных примеров продажи кандидата

Общая онлайн встреча потока курса
2 часа

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Вводная информация: цели анализа и формат встречи
- Прослушивание примеров успешных звонков по получению обратной связи по кандидату с оценкой по чек-листу
- Работы с типичными отказами по кандидату
- Примеры сохранения и продвижения кандидатов в конкурсе у заказчика
- Дискуссионная часть. Обсуждение и закрепление тактики переговоров

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Лучшую практику действующих рекрутеров по согласованию кандидатов на конкретных примерах
- Сможете получить ответы на вопросы по собственным кейсам

6. Клиенты кадрового агентства с первого входящего звонка

5 Видео уроков
2 проверочных задания

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Как вести беседу при первом общении с клиентом кадрового агентства?
- Как управлять интересом клиента?
- Как грамотно презентовать услуги в сравнении с рынков кадровых услуг?
- Как работать с ценовыми возражениями клиента?
- Как достигать договорённостей по подписанию договора и продолжению переговоров по сотрудничеству?

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Стандарт обработки первичного обращения клиента в кадровое агентство
- Чек-лист переговоров Первичное обращение клиента в кадровое агентского
- Форму сравнительного анализа конкурентов

7. Повторные звонки. Как договариваться о сотрудничестве после отправки КП?

3 Видео урока
2 проверочных задания

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- С чего начать диалог, чтобы обойти сопротивление клиента и не получить "мы сами перезвоним"?
- Типичные возражения на повторных звонках, как с ними работать?
- Как развивать потребности клиента в подборе?
- Как донести выгоды сотрудничества вместо подбора своими силами?

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Стандарт повторного звонка клиенту после отправки КП
- Чек-лист повторного звонка
- Аудиобиблиотеку успешных переговоров
- Сценарии ответов на типичные преграды в повторных переговорах

8. Переговоры по профилактике и возврату дебиторской задолженности за оказанные услуги подбора

5 Видео уроков
1 проверочное задания

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Обязательные правила любого звонка по профилактике или возврату долга
- Как проконтролировать своевременную оплату услуг
- Какие действия помогут не допустить задолженности
- Как выстраивать диалог с клиентом, который не платит

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Стандарт по профилактике и работе с дебиторской задолженностью
- Аргументы для получения дебиторской задолженности

Ведущий курса:

Царева Виктория Викторовна, опыт более 10 лет

- Руководитель Тренингового HR-центра KAUC-PRO
- Бизнес-тренер группы кадровых агентств ООО «КАУС»
- Специалист ассесмент-центра группы кадровых агентств ООО «КАУС»

Тарифы обучения:

Слушатель 9 900 руб.

- Без проверки домашних заданий
- Бессрочный доступ к видео-урокам курса
- Бессрочный доступ к теоретическим материалам курса
- Шаблоны для выполнения домашних заданий, чек-листы, инструкции по каждому модулю
- Групповой чат с кураторами курса, действующими HR-специалистами компании
- 3 групповые онлайн встречи для участников потока по 1,5-2 часа.

Участник 14 500 руб.

- Все возможности тарифа «Слушатель» плюс:
- Оперативная проверка домашних заданий (1–2 рабочих дня)
- Развернутая письменная обратная связь по домашним заданиям с рекомендациями
- 2 онлайн индивидуальные встречи по 30 мин. по темам и вопросам на выбор участника.

PRO 19 700 руб.

- Все возможности тарифа «Участник» плюс:
- Индивидуальная проверка домашних заданий с участниками по 30 мин. после каждого модуля.
- Бесплатно участие в онлайн встрече школы рекрутера «Договор оказания услуг по подбору персонала и другие документы, разъяснение споров».

Тренинговый HR-центр KAUC-PRO

Обучение технологиям эффективного поиска, подбора, оценки кандидатов и существующего персонала.

- Практика действующих рекрутеров кадрового агентства
- Проверенные более чем 15-летним опытом работы стандарты работы, инструкции, чек-листы
Каждый курс содержит примеры предметной визуализации (видео и аудио), реальные кейсы

HR-технологии KAUC-PRO



- Мы ежемесячно проводим открытые **бесплатные** обучающие мероприятия для HR специалистов и каждую неделю публикуем **новые материалы**. Подпишись, чтобы разбираться в HR лучше, чем сейчас.