

# Клиенты кадрового агентства с первого входящего звонка

Вебинар онлайн



Продолжительность 1,5 часа



Практические задания



Вы узнаете, как повысить конверсию входящего обращения в 2 раза, получать больше вакансий в работу и увеличить прибыль

## На вебинаре Вы узнаете:

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

## После обучения Вы сможете:

1. Договариваться о цене работ по подбору персонала
2. Получать больше клиентов с первого звонка
3. Внедрить систему контроля качества обработки входящих звонков
4. Не бояться возражений «дорого» или «нам предложили дешевле»
5. Получить системный подход к ведению проектов подбора и работы рекрутеров

## Вы получите:

- Стандарт обработки первичного обращения клиента в кадровое агентство
- Чек-лист переговоров Первичное обращение клиента с кадровое агентского

## Ведущий вебинара:

### Царева Виктория Викторовна, опыт более 10 лет

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

## Тренинговый HR-центр KAUS-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 KAUS-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.