



БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ



14.09-29.09

BLENDED LEARNING

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕКРУТИНГ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 56 ЧАСОВ

(32 аудиторных часа + 24 часа индивидуальной дистанционной работы на учебном портале).

Новая образовательная программа о трендах в рекрутинге, о нетривиальных подходах к поиску персонала, о том, какие инструменты помогают подбирать и оценивать команды наиболее точно на изменившемся рынке труда.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Рекрутеры, менеджеры по персоналу, руководители подразделений, которым важно повысить результативность поиска и подбора персонала.

50% обучения составят практические задания, решение индивидуальных и групповых кейсов, работа в группах, детальный разбор реальных ситуаций, обмен опытом с коллегами по классу.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ I КЛАССИЧЕСКИЙ РЕКРУТИНГ И ТЕХНОЛОГИЯ EXECUTIVE SEARCH.

ТЕМА 1 Бизнес-процессы в системе управления персоналом.

Структура процессов в системе управления персоналом и место рекрутинга в системе.

Описание бизнес-процесса «Рекрутинг».

ТЕМА 2 Заявка на подбор персонала.

Профиль вакантной должности – как его разработать и использовать при подборе персонала. Как согласовать с внутренним клиентом перечень требуемых компетенций. Особенности компетенций кандидатов на топовые вакансии. Аналитика рынка труда: цели, примеры анализа рынка труда – пожелания кандидатов, предложения работодателей.

Совместное рассмотрение кейса

По созданию профиля должности вакантной позиции.

Практическое задание

Создание профиля должности вакантной позиции.

ТЕМА 3 Инструменты построения эффективной коммуникации с кандидатами.

Деловая переписка рекрутера и кандидата. Сопроводительное письмо – когда в нем есть необходимость?

ТЕМА 4 Телефонное интервью – инструмент построения коммуникации и оценки компетенции кандидатов.

Ролевая игра

Проведение телефонного интервью с кандидатом. Получение обратной связи с анализом инструментов построения эффективной коммуникации с кандидатом по телефону.

ТЕМА 5 Собеседование.

Подготовка к личному интервью. Стили проведения интервью. Стрессовое интервью: преимущества и риски. Структурированное интервью.

МОЖЕТ ли кандидат занимать вакантную должность – вопросы для оценки компетенций, лидерских качеств, потенциала кандидата занимать вакантную должность. Качественная оценка компетенций: быстро развиваемые и трудно развиваемые компетенции. Гибкий подход к отбору кандидатов.

ХОЧЕТ ли кандидат занимать вакантную должность – вопросы на мотивацию. Ответы на вопросы кандидата. Анализ собеседования.

Анализ кейсов участников

Ролевая игра

Проведение личного структурированного интервью с кандидатом. Получение обратной связи с анализом инструментов построения эффективной личной коммуникации с кандидатом.

ТЕМА 6 Технология Executive Search.

Принципы и поэтапная технология Executive Search при подборе руководителей. Кому «доверить» подбор руководителей: подбирать самостоятельно или обратиться в кадровое агентство?

ТЕМА 7 Инструменты поиска и привлечения эксклюзивных кандидатов.

Как «выйти» на кандидатов, которые не ищут работу и не публикуют резюме в общем доступе. Составления Target list: определение компаний-целей. Разработка мотивационных условий для кандидатов на топовые вакансии. Как установить контакт с потенциальным кандидатом для выяснения его квалификации и интереса к предлагаемой позиции. Роль реферальных программ в привлечении кандидатов, лояльных компании.

Анализ кейсов участников

ТЕМА 8 Инструменты оценки компетенций кандидатов: case study, интервью по компетенциям и проективные методики.

Структура, содержание и логика кейсов для оценки компетенций, моделей поведения и личностных характеристик. Техника формулирования кейс-вопросов. Интерпретация полученных ответов. Технология интервью по компетенциям для оценки кандидата на топовые вакансии. Оценка качества ответов на профессиональные вопросы.

Практическое задание

Создание кейса для оценки компетенций кандидата.

Ролевая игра

Проведение интервью по компетенциям с кандидатом на топовую вакансию.

ТЕМА 9 Отбор финалистов.

Как подготовить «Анкету» и информацию о кандидате для внутреннего клиента. Презентация кандидата внутреннему клиенту. Собеседование кандидата и внутреннего клиента – как управлять взаимодействием.

ТЕМА 10 Практические инструменты минимизации рисков в процессе классического рекрутинга и подбора Executive Search.

Для чего необходимо интервью в несколько этапов. Доверие к кандидату и работа с «белыми пятнами». Документы, запрашиваемые у кандидата, важные для принятия решения о найме. Доверять или не доверять рекомендациям. У кого и как запрашивать рекомендации. Job offer как способ создания договоренностей о найме.

Мастер-класс

Ольги Голущенко «SaM Solutions: Executive-практики привлечения талантов в IT».

Мастер-класс

Ксении Садовской «SMass Recruitment & Graduate Search KFC».

МОДУЛЬ II ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОИСКА И ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА.

ТЕМА 1 Обзор IT-платформ и решений для цифровизации рекрутинга.

ТЕМА 2 Интернет-маркетинг на службе рекрутинга.

Преимущества использования digital маркетинга в рекрутинге. Три способа сегментировать целевую аудиторию вакансии. Понятие лида. Основные каналы лидогенерации при работе с вакансиями. Воронка конверсий. Примеры расчета конверсий при работе с вакансиями в сети Интернет. Откуда рекламные интернет-системы знают так много о кандидатах?

ТЕМА 3 Интернет-сервисы, полезные рекрутеру.

Системы веб-аналитики Яндекс.Метрика и Google Analytics. Использование инструмента Яндекс.Вордстат с целью анализа вакансий.

ТЕМА 4 Корпоративный сайт как канал продвижения вакансий.

Публикация вакансий на корпоративных сайтах компании. Какую информацию публиковать на карьерной страничке сайта компании кроме вакансий – что интересует кандидатов больше всего. Продвижение карьерной странички сайта компании в поисковых системах.

ТЕМА 5 Контекстная реклама вакансий – как увеличить отклик на вакансию.

Принципы работы контекстной рекламы. Типы и виды контекстной рекламы. Подбор аудитории для контекстной рекламы вакансии. Ретаргетинг и ремаркетинг. Настройка РК с целью продвижения вакансии на примере Яндекс.Директ. Оценка эффективности контекстной рекламы. Баннерная реклама для продвижения вакансий.

ТЕМА 6 Социальные и поисковые сети как источники поиска и привлечения кандидатов.

Наиболее популярные в рекрутинге социальные и профессиональные сети, блоги и специализированные форумы. Прямое сообщение. «Постинг в тематических сообществах». Приглашение на событие. Подготовка контента для сообщества. Подбор визуализаций. Взаимодействие с подписчиками. Структура и содержание объявления о вакансии для соцсетей.

ТЕМА 7 Таргетированная реклама.

Подбор целевых аудиторий. Разработка и оформление рекламных объявлений. Выбор типа таргетированной рекламы (реклама с переходом на сайт, реклама с целью продвижения сообщества, реклама с целью лидогенерации и т.д.) Оценка эффективности таргетированной рекламы.

ТЕМА 8 Другие инструменты маркетинга, которые можно использовать в рекрутинге.

Сбор e-mail баз соискателей. Работа с рассылками, закрытие вакансий посредством e-mail рассылок. Продвижение вакансий в мессенджерах. Настройка реферальной программы для подбора персонала в сети. Видео маркетинг при закрытии вакансий. Как в видеоформате рассказать о вакансии. Корпоративный event-маркетинг для привлечения лучших кандидатов и закрытия самых сложных вакансий.

Кейс

«Автоматизация подбора персонала на примере крупнейшей школы английского языка».

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:



Ирина Самборская, руководитель и преподаватель кафедры организационного поведения и управления персоналом БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программ «HR BUSINESS PARTNER», «HUMAN CAPITAL MANAGEMENT», «HR GENERALIST», «Профессиональный рекрутинг».

Профессиональный опыт в управлении персоналом более 13 лет: HR-generalist в «PricewaterhouseCoopers», начальник отдела персонала в ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС», в ГК «ВИТРУМ», в ООО «СУШИ ВЕСЛА». Руководитель проекта «HR Community».

Научные интересы: обучение и развитие персонала, оценка персонала, управление талантами, рекрутмент и Executive Search.



Антон Кучур, руководитель и преподаватель кафедры маркетинга и продаж БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программ «Профессиональный маркетинг», «Интернет-маркетинг».

Более пяти лет руководил отделом интернет-маркетинга SKYENG, участвовал в разработке и реализации маркетинговых стратегий на рынках Беларуси, России, Европы.

Эксперт с 10-летним опытом в разработке маркетинговых стратегий, формировании и реализации коммуникационных политик, проведении маркетинговых исследований, брендинге, а также планировании контент-стратегий для сайтов, повышении конверсии и построении воронок продаж, email-маркетинге.

Область научных интересов: стратегический маркетинг, брендинг, цифровой маркетинг.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:



Ольга Голущенко, бакалавр юридических наук, Executive HR, преподаватель кафедры организационного поведения и управления персоналом БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ. Директор по персоналу в SaM Solutions. Ранее занимала позицию заместителя генерального директора по персоналу и члена Управленческого Совета ОМА.

Эксперт в построении системы управления персоналом с «нуля». Победитель конкурса «HR-бренд 2020» в номинации «Республика»: проект профессионального развития сотрудников розничной сети «Sky is the limit». Научные интересы: разработка HR-стратегии, разработка коммуникационных стратегий, управление HR-брендом компании и развитие личного HR-бренда, лидерство, Executive search, построение и развитие кросс-функциональных команд.

ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ:



Ксения Садовская, HRBP в KFC - Адвокат бренда и бизнес-евангелист. Марчар.

Профессиональный опыт в сфере управления персоналом 8 лет. Пришла в HR из бизнесовых подразделений банков: более 6 лет работала в розничных и продуктовых подразделениях в Sales, на позициях Chief of Departments и Project Manager.

Эксперт в построении стратегии в работе с персоналом, HR-бренда и корпоративной культуры, внедрении HR-аналитики, обучении и развитии персонала, массовом, классическом рекрутменте и Executive Search.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

- **МОДУЛЬ I**
14.09 – 15.09
с 10.00 до 17.00
- **МОДУЛЬ II**
28.09 – 29.09
с 10.00 до 17.00

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век»,
г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **1100 BYN (НДС не взимается)**.

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Свидетельство о повышении квалификации государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-37-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)
+375 (29) 397-67-79
+375 (29) 700-67-79
+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

