

A photograph of the Space Shuttle Atlantis being launched from the Kennedy Space Center. The shuttle is ascending vertically, leaving a massive, bright white and orange plume of smoke and fire from its engines. To the left of the shuttle, the yellow mobile launcher platform is visible, supported by a complex system of white steel tracks and support structures. The sky is a clear blue with scattered white clouds. The shuttle's white orbiter is attached to the orange external tank and white solid rocket boosters. The name "Atlantis" is visible on the side of the orbiter.

Кирилл Васильев

Реактивный поиск персонала

для малого бизнеса

мини-книга

12+

Кирилл Васильев

Реактивный поиск персонала для малого бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40647075

SelfPub; 2019

Аннотация

Книга для владельцев и руководителей малого бизнеса. Практическое руководство по поиску персонала. Никакой воды – только конкретные рекомендации и инструменты. Автор – практикующий предприниматель (не ГУРУ) – делится своим практическим опытом по поиску персонала. Со слов автора, книга экономит десятки часов и тысячи рублей.

Содержание

Вступление	4
Об авторе	4
Для кого эта книга	5
Как написана книга	6
Глава 1. Скрытые источники проблем с поиском персонала	7
Главные причины этих проблем:	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Вступление

Об авторе

Меня зовут Кирилл Васильев.

Я предприниматель, основатель «HR-агентства ВАСИЛЬЕВ» и бизнес-тренер.

Как тренер и эксперт я помогаю предпринимателям в вопросах поиска и найма персонала. Моё главное отличие от других экспертов заключается в том, что я практикующий предприниматель, и уже 14 лет занимаюсь малым бизнесом. За это время я провёл более 1000 собеседований и нанял более 200 сотрудников только в свои компании.

Всё, чему я учу это практический опыт, применимый именно в малом бизнесе.

Эта мини-книга поможет вам справиться с большинством проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при поиске персонала.

Вы узнаете, как повысить отклик на свои вакансии и как быстро найти нужного человека.

Для кого эта книга

Эта книга для собственников малого бизнеса, руководителей компаний и отделов.

Как написана книга

Чтобы сэкономить ваше время, в этой книге не будет странных объяснений и лишней воды.

Я даю конкретные рекомендации и там, где это возможно, кратко объясняю, почему надо делать именно так.

Если вы захотите получить больше полезной информации, примеров и объяснений, заходите на мой сайт в раздел БЛОГ и подписывайтесь на обновления.

Глава 1. Скрытые источники проблем с поиском персонала

Основные жалобы, которые я чаще всего слышу от предпринимателей, следующие:

- мало откликов на вакансии
- люди записываются на собеседование и не приходят
- приходят только слабые кандидаты
- качество сотрудников оставляет желать лучшего: профессиональный уровень низкий, нет желания работать и напрягаться

Все эти проблемы объединяются двумя главными:

- Проблема с поиском сотрудников
- Проблема с качеством сотрудников

Главные причины этих проблем:

Низкие вовлеченность и заинтересованность во-просами персонала

У предпринимателей очень много срочных и важных дел. Они занимаются всем, контролируют всё. И самым важным, естественно, является прибыль и продажи.

Способность и возможность решать эти проблемы самостоятельно приводит к тому, что вместо поиска качествен-ных исполнителей для решения этих проблем, они делают всё сами.

Как правило, у предпринимателей, по их мнению, нет вре-мени на поиск и обучение сотрудников. Вопросы нужно ре-шать здесь и сейчас, а персонал наймём потом, когда будет время.

"Будет время" не наступает никогда или, когда уже слиш-ком поздно.

Устранение этой причины лежит в изменении собствен-ного мышления и отношения к бизнесу и персоналу. Необ-ходимо понять, что пока вы всё делаете сами вместо того, чтобы нанимать сотрудников, вы будете заложником своего собственного бизнеса.

Игнорирование конкуренции на рынке труда

Рынок труда, пожалуй, самый высококонкурентный рынок в 21 веке. Хороших сотрудников хотят все. Подавляющее

большинство бизнесов зависит от качества своего персонала.

Правила игры на рынке труда диктуются крупным бизнесом. Всё, начиная от сайтов и заканчивая большинством кадровых агентств, ориентировано на них.

У больших компаний есть деньги, которые они готовы инвестировать в развитие человеческих ресурсов. Они заполняют рынок своими вакансиями, и сгребают всех подряд.

Малому бизнесу достаются "остатки с барского стола".

Чтобы обыграть конкурентов и найти себе персонал, малый бизнес должен приложить больше усилий к поиску, чем делает обычно.

Более половины вакансий от малых компаний выглядят приблизительно так:

НА ПОСТОЯННУЮ РАБОТУ !

В связи с открытием второго ювелирного магазина, требуется продавц-консультант.

ТРЕБОВАНИЯ:

- Опыт работы в ювелирном магазине.
- Знание техники прямых продаж.
- Коммуникабельность, тактичность.
- Нацеленность на результат.
- Готовность к обучению и развитию.

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

- Грамотно и активно консультировать покупателей.
- Оказывать помощь клиентам в подборе и покупке изделий.
- Стремиться к личному развитию в финансовом направлении.
- Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте.
- Выкладка товара.

УСЛОВИЯ:

Магазин находится на ул. Карла Маркса

Почему это объявление не эффективное и что в нём не так вы узнаете из этой книги.

Неправильное позиционирование на рынке труда

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.