

БОБРОВ ЕВГЕНИЙ

12+

# OFFLINE РЕКРУТМЕНТ 3.0.



СДЕЛАНО НА ПРАКТИКЕ

# Евгений Викторович Бобров

## Offline рекрутмент 3.0

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63740086](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63740086)*

*SelfPub; 2021*

### Аннотация

В данной книге читатель познакомится со всеми offline источниками, которые помогут увеличить «воронку» кандидатов при минимальных денежных затратах. Важно отметить, что каждое слово написано в результате работы, а не для процесса. Прочитав данную книгу, читатель сможет применить на практике каждое действие, каждый скрипт или внедрить в свои подразделения для автономной работы каждого, даже без помощи рекрутера.

# Содержание

Часть 1. Порядок работы с рекомендациями	4
Часть 2. Порядок работы с личными контактами	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# Евгений Бобров

## Offline рекрутмент 3.0

### Часть 1. Порядок работы с рекомендациями

**«Труднее всего написать положительную рекомендацию человеку, которого очень хорошо знаешь»**

**– Фрэнк Хаббард, английский деятель.**

Что же такое рекомендация? Понятие «рекомендация» – это инструмент рекрутмента, который заключается в заполнении вакансии специалистом, рекомендованным одним из сотрудников компании. Причём работнику, принимающее активное участие в решении кадровых вопросов компании работодатель объявляет поощрение, как правило, в денежной форме (программы называются, например, «Приведи друга»).

Статистика 2020 года показывает, что в европейских компаниях данный инструмент эффективен в 65%, в использовании в российских компаниях – 10%. Главное, правильно настроить процесс.

Чем рекомендации (основа реферальной системы компа-

ний) отличается от блата?

Пример. – Оксана, привет! Вот тебе коробочка конфет, завтра придет Алексей, сможем его взять на работу к нам директором по продажам?

Мы понимаем, что это «БЛАТ».

Суть в том, что посредством стимулирования Вы увеличиваете поток кандидатов (так называемая «воронка подбора»), которые на общих основаниях будут рассмотрены руководителем (заказчиком).

Получить рекомендации Вы можете от следующих категорий:

- клиенты;
- другие кандидаты;
- сотрудники компании;
- представители организаций (бюджетные и коммерческие).



Ссылка на картинку (бесплатный сток) -

[https://cdn.pixabay.com/photo/2018/06/07/12/28/target-group-3460039\\_1280.jpg](https://cdn.pixabay.com/photo/2018/06/07/12/28/target-group-3460039_1280.jpg)

## 1.1 Клиенты

Мы звоним клиентам, ведём с ними переговоры, если выстроены хорошие взаимоотношения, например, сказать такую фразу:

«Алексей Петрович, я к Вам ещё с одним вопросом – Мы сейчас активно расширяемся, увеличили значительно линейку продуктов. Хотел (а) у Вас спросить некоторые рекомендации – возможно у Вас есть знакомые, которые могли бы попробовать себя в работе менеджером по продажам?»

- 2 вариант: «Ирина, хорошо я свяжусь с вами по допол-

нительным предложениям о скидках на продукт. Да, кстати, у меня вопрос – Скажите, возможно предложение о работе в нашей компании будет интересно Вашим родственникам или знакомым? »

Публикация. Из 100 клиентов – два, три, пятнадцать могут дать контакт. А в будущем диалог с потенциальным кандидатом выстроите отталкиваясь от клиента. По факту этих звонков становитесь своим потенциальным кандидатом, не отвлекаяющим человека каким-то непонятным предложением. Скрипт общения с кандидатом по рекомендациям: «Алексей, добрый день! Уделите пару минут, Вас порекомендовала Татьяна Щукина! (И сердце у него начнёт биться по другому – другому Вы свой человек уже). Данные скрипты. Вы также можете использовать при личной встрече с клиентом.

В целях подготовительной части к беседе, например, с учётом длинных продаж и заключение договора в ближайший (квартал). Вы можете проиграть следующий диалог по смс:

– «Андрей, добрый день! В следующем месяце мы выходим на сделку по квартире. По вопросам проверки документов, напишите когда Вам удобно будет встретиться, чтобы я внесла встречу в график?»

- Клиент: «Татьяна, добрый день! Завтра в 12.00 буду у Вас. »

- «Отлично, будем ждать Вас в указанное время.»

«Андрей, для ознакомления с обслуживаемыми банками с адресами, которые мы можем провести сделку – ссылку .... Да, кстати, хотела бы просто проинформировать – мы увеличиваем штатные сотрудники, будем благодарны, если Вы порекомендуете нам кого. –нибудь? Хорошего дня!»

## 1.2. Другие кандидаты.

При проведении интервью с данной категорией Вы не обращаете внимание на то, что каждый кандидат имеет свой круг знакомых. При проведении интервью Вы должны учесть 2 момента:

- Подготовительная часть (понимание интереса человека и круга его знакомых).

- Алексей, подскажите у Вас есть знакомые в сфере Недвижимости?

- Вы сами пользовались услугами менеджера по продажам Недвижимости?

- У нас должно сложиться понимание по ответам, что сфе-

ра деятельности интересна и кандидат позитивно настроен на дальнейшее взаимодействие + если он пользуется услугами других риелторов (их контакты тоже могут быть полезны)

- Основная часть (когда мы задаём ряд прямых вопросов и сопровождаем их действиями)

- Алексей, насколько для Вас интересно наше предложение о работе. Например, оцените по 5 бальной шкале (если кандидат называет 4 балла и ниже уточните, какой информации ему не хватило)?

- С учётом увеличения компании мы готовы рассмотреть и Ваши рекомендации, что скажете?

- Понимаю, что сейчас дать сложно информацию по знакомым – возьмите мою визитку и позвоните, в случае интереса со стороны Ваших знакомых или бывших коллег по работе. Есть 2 вариант – позвоню Вам в 11.00 завтра, хорошо? Пожалуйста, не стесняйтесь!

### 1.3. Коллеги (сотрудники компании)



Ссылка на картинку (бесплатный сток) – <https://pixabay.com/ru/photos/>

Работа по взаимодействию с сотрудниками строится из нескольких шагов:

- **Общее собрание.** Данное мероприятие проводится для того, чтобы дать сотрудникам смысл их действий и мотивацию на реализацию задач подразделения. С учётом высокой загруженности менеджеров по продажам, собрание можно совместить с еженедельным совещанием, выделив в повестке дня по отдельной теме – «Работа с рекомендациями». Вступительное слово (как нужно довести) – «Коллеги,

хочу рассмотреть тему по вопросам работы с рекомендациями. Рекомендуется рекрутинг в нашей компании оплачивается 1500# за трудоустройство, поощрение не только моральные, но осознание того, что в нашем дружном коллективе на одного хорошего человека станет больше – это факт». Однако сейчас внедрены 2 программы для эффективной адаптации новичка и наставника – будет легче адаптировать и получить бонусы Вам и, следовательно, при реализации своего плана. Обращаю внимание – перед Вами не стоит запустить знакомых «по благу», кто возможно, не будет справляться с работой, а создать поток сильных кандидатов для качественного отбора. И если у вас есть свободное время, лучше его потратить на то, чтобы еще что-то заработать для себя и привести в команду профессионалов».

- Порядок работы по сопровождению данных кандидатов. Вы, как руководитель планируете свою деятельность на месяц, – для оптимизации загрузки, с этим расчетом определите дни недели, когда готовы проводить собеседования. Если поток кандидатов высокий, то проводите групповое интервью.

- Порядок контроля и поддержки работы сотрудников. Для эффективного выполнения поставленных задач предлагаю использовать следующие инструменты: а) завести таблицу по сотрудникам понимания результата; б) еже-

недельно подводить итог по работе с направлением привлечением (выделять лучшие!) и запрашивать обратную связь по сложным сложностям; в) поставить каждому линейному руководителю план на количество кандидатов; г) при проведении интервью уточнять у кандидатов – каким образом они узнали о нашей вакансии.

1.4. Представители организаций (бюджетные и коммерческие) – далее представители:

- сообщение с данным представителем руководителя до линейного сотрудника Выстраиваете путём взаимного информирования (порядок подготовки мы рассмотрим в направлениях «Взаимодействие с администрацией и предприятиями»). Ежемесячно при планировании мероприятий по подбору, вы делаете рассылку на почту открытых вакансий в Вашей компании и порядку взаимного информирования по получению контактов.

**Пример письма** – Татьяна, добрый день! Согласно наших договоренностей информирую Вас, что в нашей компании открыты вакансии, менеджер по продажам, менеджер по оптовым продажам в следующих адресах и поселениях: д. Пуговка, пгт Легкое, пгт Сватово. Будем благодарны Вашим рекомендациям. Кандидат может позвонить мне в рабочее время напрямую.

С уважением,

Антонова Галина,

Руководитель отдела продаж

«Белая Березка», тел. +7 999-000-99-00

## **Часть 2. Порядок работы с личными контактами**

**«Если у Вас в офисе находится человек, который получает зарплату за работу, которая никому не нужна – выгоните его!»**

Неизвестный

Начните с категории начальной позиции и заканчивая любым руководителем звена, каждый руководитель (бизнесмен) понимает, что бизнес можно построить с хорошей командой.

– на своей страничке социальных сетей (подписчики);

– на страничке зарегистрированных сообществ – где проводите дискуссии, дабы понимать экспертизу неизвестных людей;

– в записной книжке телефона.

Категории, которые Вы должны указать в вышеуказанных направлениях:

– друзья

– родственники

– бывшие коллеги

– знакомые (по сути все остальные).

## 2.1. Друзья и родственники.

Факт один – это самые близкие люди, которых в первую очередь не подведете. Поэтому рассматриваем самое максимально раскрываемое доведение информации. Цель – жест доброй воли, чтобы помочь близким жить лучше!

По сути 2 способа доведения информации:

Сейчас мы ищем кандидатов на должность СА в с. Ивановка и у нас в Петровке – ты же знаешь, чем я занимаюсь, насколько интересна будет для тебя задействованность? Сейчас в мессенджер (как дела, viber, telegram) скину всю информацию.

Информация, которую вы должны направить в мессенджер другу или родственнику – для него (нее) или уже их знакомых:

а) ссылку на вакансию – рабочий сайт; б) комментарии по работе и условиям, которые могут «смутить» написать достаточно прозрачно – роль человека, чем заниматься – простыми словами, условия работы – простыми словами.

# 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.