

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	8
ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ НАБОРА КАДРОВ НЕ РАБОТАЮТ	14
«Страшно, аж жуть!»	15
Сотрудники — родственники и знакомые	19
Сотрудники — друзья и любовницы	21
«Всем нужна работа»	26
Стесняемся разместить вакансию	28
Разместить вакансию, чтобы запороть конкурс	29
Как запороть конкурс после размещения вакансии	35
Его величество индивидуальное собеседование	36
Кадровые агентства — 1: простое перенаправление кадров. . .	39
Кадровые агентства — 2: продадим их еще раз!	42
Особенности набора кадров в Москве	43
ГЛАВА 2. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАБОРА КАДРОВ С ОТКРЫТОГО РЫНКА ТРУДА	48
ГЛАВА 3. КАК ЭФФЕКТИВНО НАБИРАТЬ СОТРУДНИКОВ: НАБОР КАДРОВ КАК ПОШАГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ	58
ГЛАВА 4. ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРСА: КАДРОВЫЙ АССЕССМЕНТ, ОЧЕРЕДЬ, ДЕФИЦИТ	69
Ключевые принципы, которые необходимо помнить в процессе набора кадров	69
Планирование конкурса	74
Организаторы и заказчики конкурса	74
Сроки проведения конкурса.	79
Подготовка и размещение вакансий	80
Презентация Компании, обоснование и цель конкурса . . .	81

Требования и условия	83
Лозунг	88
Инструкция «Что делать» и контакты	90
Графическое оформление и дизайн блока вакансии	90
Обработка входящего потока: звонки, письма и визиты соискателей	99
Использование дополнительных возможностей по усилению конкурса	109
Отбор резюме	110
Приглашение участников на конкурс	112
Проведение конкурса	114
Организация конкурса	115
Приход соискателей на конкурс. Работа с соискателями в общем зале	118
Начальное объявление	125
Первый этап: сравнительный отбор	127
Второй этап: практические задания — «проверка боем» ...	135
Третий этап: расширенное собеседование и анализ анкет соискателей	144
Финал конкурса: продажа работы сотруднику — вербовка	150
Завершение конкурса. Обратная связь и разбор полетов	155
Резюме	156
Консалтинговый проект «Набор отдела продаж»	161
 ГЛАВА 5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА КОНКУРСЕ АНКЕТ И ТЕСТОВ, АНАЛИЗ АНКЕТ	 166
Анкета комсостава	169
Тест менеджера по продажам	172
Анкета «Анализ удовлетворенности потребностей»	172

Тест Белбина	178
Анкета самодиагностики управленческого стиля	183
Резюме	190
Приложение. Правильные ответы в Тесте менеджера по продажам	191
ГЛАВА 6. АДАПТАЦИЯ СОТРУДНИКОВ	194
Программа адаптации новых сотрудников	196
Программа обучения сотрудников в отделе продаж	200
Тема 1. Отдел продаж	200
Тема 2. Организация работы менеджеров по продажам ...	200
Тема 3. Порядок проведения ежедневной утренней оперативки	202
Тема 4. Порядок проведения еженедельного (ежемесячного) совещания	203
Тема 5. Психологические особенности становления менеджера по продажам	204
ГЛАВА 7. АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ: ВЕРБОВКА	207
Когда вербовка подходит идеально	208
Как вербовать	209
Какую вербовку выбрать — поточную или целевую?	210
Где искать подходящих и перспективных людей	215
Почему при вербовке не стоит ставить во главу угла высокую зарплату	220
Чтобы вербовать, надо самому быть интересным человеком	221
ГЛАВА 8. ОКЛАД, ДОХОД, ГАРАНТИЯ: ПЕРЕГОВОРЫ ПО УСЛОВИЯМ ОПЛАТЫ	222
Обеспечьте себе выгодную позицию на переговорах	225
Уточните финансовые запросы каждого из соискателей ...	227

Отсеиваем неадекватных по финансовым запросам соискателей после первого этапа конкурса	233
Проверьте профессионализм соискателя — добавьте ему адекватности!	236
При необходимости используйте гарантию	238
Фиксация окончательных условий: оферта и вербовка	242
ГЛАВА 9. РЕЗЮМЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАБОРА КАДРОВ	245
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. КНИГИ КОНСТАНТИНА БАКШТА	249
«Построение отдела продаж: с “нуля” до максимальных результатов»	249
«Усиление продаж»	252
«Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям»	256
«Большие контракты»	261
«Вкус жизни»	264
«Построение бизнеса услуг: с “нуля” до доминирования на рынке»	268
«Продажи и производство: враги или партнеры?»	271
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ТРЕНИНГИ КОМПАНИИ «КАПИТАЛ-КОНСАЛТИНГ»	273
«Капитал-Консалтинг» / «Профессиональные системы продаж»: информация о Компании	273
Эксклюзивный тренинг Константина Бакшта «Построение системы продаж для первых лиц»	275
Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Принципы профессионального собственника: быть владельцем бизнеса — или его работ?»	281
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»	284