Тренинг «Sales-рекрутинг: Оперативный подбор эффективных менеджеров» 11 октября 2014 года

**Продолжительность мастер-класса:** 8 часов.

**Ведущий:** Ильгиз Валинуров, автор первой и единственной на русском языке книги «50 идей поиска сотрудников через социальные сети. Справочник рекрутера», президент Корпорации кадровых агентств Business Connection, президент Гильдии рекрутеров.

**Структура программы:**

1. Мастер-класс поднимает традиционные и во все времена актуальные вопросы поиска менеджеров по продажам. Мастер-класс интересен в первую очередь коммерческим директорам, руководителям отделов продаж, профессиональным HR-специалистам, которые хотят усилить свои знания, опыт, навыки, изучить как технологии, так нюансы, фишки поиска, привлечения, удержания лучших профи в сфере продаж. На мастер-классе будет дана информация о необычных фишках методов поиска кандидатов, лично апробированных автором мастер-класса. Посещение рекомендовано тем руководителям, которые открыты новым способом работы с информацией, стремятся к саморазвитию и профессиональному совершенствованию.
2. Целевая аудитория — это Коммерческие директора, директора компаний, HR-менеджеры, а так же другие специалисты, работа которых связана с поиском специалистов в сфере продаж.
3. В результате обучения Вы рассмотрите весь процесс работы по вакансиям в сфере продаж: что учесть при формировании задачи на подбор, как сделать безотказный оффер, научитесь работать с кандидатами на sales-позиции, узнаете особенности подготовки к собеседованиям и его проведения.

**Программа**

**Основы sales-рекрутинга:**

* Когда нужен рекрутинг?
* Формирование задачи на подбор, что учесть?
* Профессиональная терминология.
* Сколько стоит отсутствие менеджера продаж.

**Технологии:**

* Лонг-лист, откуда он берется и как его сформировать?
* Стили собеседований.
* Чем рекрутер похож на сапера?
* Создаем легенды и другой рутинный «креатифф».
* Практикум «Формируем long- и short-листы».

**Нюансы проведения собеседований с sales-кандидатами:**

* Контроль интервью. Кто главный на собеседовании?
* Приемы проведения собеседования с высокооплачиваемым кандидатом. Типы собеседований.
* Как выбрать время и место для встречи?
* Ключевые вопросы, на которые нужно получить ответы.
* Упражнение «Отработка методов проведения собеседования»

**Продажа вакансии кандидату:**

* Как сделать предложение от которого невозможно отказаться?
* Кому сделать предложение из трех лучших? И другие трудности идеального выбора супер-героев…
* Оффер и …контр-оффер. Кто кого?
* Упражнение «Идеальное предложение кандидату».

**Финальный кандидат. Получение рекомендаций:**

* У кого брать рекомендации на sales-менеджера?
* Как отказать sales-кандидату и остаться в живых?
* Упражнение «получение рекомендаций на менеджеров».

**Презентуем кандидата:**

* Как правильно представить найденного кандидата руководителю?
* Как правильно расставить акценты?
* Как помочь принять верное решение?
* Работа с возражениями и получение обратной связи.

**Бонус!**

**Фишки:**

* Примеры из практики.
* Практикум «как привлечь sales-кандидата через социальные сети».

Регистрация на тренинг по телефону: 8-495-729-20-14  
Или на сайте: [http://academyrecruiting.ru/sales\_manager/](http://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Facademyrecruiting.ru%2Fsales_manager%2F&h=RAQE4Cczj&enc=AZOM76d4Yqp4p-MKQ6VQ2CvgvZEavjW0aSwzPD3cJxfMZxzkztGrkAZieuh-KmvP3yg&s=1)