

ПЕРЕГОВОРЫ С КАНДИДАТАМИ БЕЗ ПОРАЖЕНИЙ!

ПЕРВАЯ ШКОЛА РЕКРУТИНГА В УКРАИНЕ

Программа тренинга

Программа тренинга (Два дня):

1. Пирамида переговорного процесса – алгоритм, этапность, правила перехода.
2. Типология личности (Мотивы/потребности/ценности/риски...). Классификация кандидатов в переговорах (А.Д.Д.А. / DISC).
3. Стили ведения переговоров. Персональная поведенческая модель. Внутренний настрой – залог успеха.
4. Как быть замеченным? Создание уникальных объявлений вакансии (job sites & social media). Первичная коммуникация – сила сообщения. Секреты письма – персональное обращение.
5. Как быть «не посланным»? «Топим лед» при первом контакте. Основные правила ведения телефонных переговоров.
6. Как удерживать внимание кандидата? «Держим температуру» в переговорах.
7. Magic questions. Формирование вопросов, на которые хотят отвечать. Переговорные уловки. Модель «3 ДА». Активное слушание.
8. Вопросы в помощь! Оценка мотивов. Подготовка к продаже.
9. «Продажа в лифте»! Правило 3-х минут в Head Hunting.
10. Принципы создания бессознательного доверия. Работа с ценностями.
11. Опять отказ? «НЕТ» – это не отказ, это возражение! Причины и типы возражений. Методы обработки возражений. Правила работы с «НЕТ». Правила реагирования и ответы на возражения.
12. Как не попасть в капкан? Ловушки в переговорах!
13. Переговоры, как инструмент оценки кандидата.
14. SWOT анализ кандидата. Оценка соответствия кандидата генетическому коду компании. Презентация и аргументация заказчику!
15. Формирование долгосрочных отношений! Создание агентской сетки.

До, вовремя и после тренинга вы сможете усилить свои навыки, пройдя онлайн тренажеры по переговорам!

Мы заботимся о вашей репутации, тщательно готовя ко всем возможным сценариям переговоров!