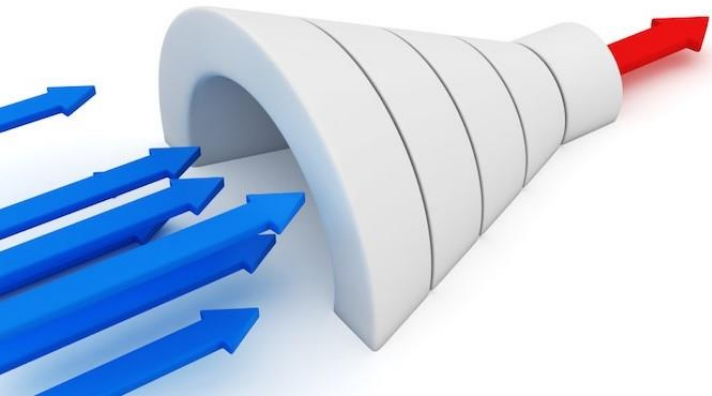


ЧЕК-ЛИСТ «НАЙМА ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИКА »

УВЕЛИЧЬТЕ СВОЮ ПРИБЫЛЬ В 2-3 РАЗА!



ВСЕ ЛИ ТАК ХОРОШИ?



1)Проводите ли вы тестовые задания при устройстве менеджеров на работу?

-70% продавцов врут на собеседовании, утверждая что могут хорошо продавать

2)Прозваниваете ли сами базу резюме или только размещаете вакансии?

-Лучшие менеджеры по продажам долго работу не ищут, и особо никуда не откликаются. Таких специалистов обычно приходится «ловить» самому

ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ



3) Тестируете соискателей на тип их личности?

- Есть 3 типа:

1) Winner

2) Doer

3) Waiter;

Последние два не способны делать хороший результат в принципе.

Более того, чтобы они хоть что-то делали, вам придется их все время “пинать” и контролировать.

ХОРОШО ЛИ ВЫ ИЩЕТЕ?

4) Сколько кандидатов вы отсматриваете чтобы закрыть одну вакансию?

-Наша практика показывает, что чтобы качественно закрыть одну позицию менеджера по продажам, надо отсмотреть не меньше 250 кандидатов. Если вы отсматриваете меньше, реально ценные кадры могут вам и не попасться



НАНИМАЕТЕ СРАЗУ?



5) Уверены что тратите достаточно времени на найм?

- Грамотный рекрутинг на каждую позицию включает несколько этапов тестирования, от 300 до 1200 звонков и перезвонов, и занимает от 2 недель непрерывной работы одного человека.

СКОРОСТЬ=РЕПУТАЦИЯ?

6) Вы вовремя перезваниваете соискателям?

- Если вы забыли перезвонить соискателю тогда когда договаривались, он может решить что
 - 1) компания несерьезная
 - 2) его кандидатура не особо интересна и тд.Нужна система учета.



ИЩЕТЕ ПРОДАЖНИКА? С ПЕРВА ПРОДАЙТЕ САМИ!



7) Вы продаете вакансию?

- Реально хороших специалистов, а в особенности хороших продавцов, гораздо меньше, чем спроса на них. Чтобы действительно способный продавец пошел именно к вам, - вам или вашему рекрутеру еще надо «продать» идею работать в вашей компании.

САМИ ВСЕ ЗНАЕТЕ?

8) Спрашиваете или все делаете сами?

- Как думаем мы и как есть на самом деле в 90% случаях это разные вещи. Спрашивайте HR-ов (кто занимается наймом персонала) как решить вашу задачу в бизнесе, какую систему мотивации поставить, какой человек и с каким опытом нужен, и нужен ли вообще? Грамотные HR посчитают на языке денег и прибыли, выгодно ли вам вообще брать такого человека сейчас или лучше взять кого-то другого



ОБУЧАЕТЕ КАЖДЫЙ РАЗ?



9) Много времени тратите на обучение?

Не надо. Один раз запишите на видео процесс обучения одного человека на одну вакансию. Расскажите о компании и ее УТП, покажите как пользоваться CRM системой, к кому обращаться по каким вопросам, ответьте на его вопросы также в видео и тд. Потом эти несколько роликов будете показывать каждому новому сотруднику, практически не тратя времени на обучение а адаптацию.

ВНЕДРЯЙТЕ!

Если вы сделаете все это, то мы гарантируем
Вам увеличение продаж минимум
в 2-3 раза за 1-2 месяца!