

Фасилитация HR: как увеличить доходимость риэлторов на собеседование?

Бараева Ольга Николаевна



Основные потери воронки. Кейс.



конверсия воронки	было	стало
звонок - интервью	25%	90%
интервью - выход на работу	10%	50%

Отличие воронок найма кандидата

Было	Стало
отклики / поиск резюме	отклики / поиск резюме
Оценка резюме	Оценка резюме
	Рассылка
Звонок кандидату	Звонок кандидату
	Рассылка
Очное собеседование в офисе	Видео он-лайн интервью
Проверка службой безопасности	Проверка службой безопасности
	Конкурсный отбор в офисе
	Тест- драйв
Выход на работу	Выход на работу

Инструменты повышения конверсии-вовлечение!



- Продающее письмо
- Ролики
- Уникальность АН
- Анализ системы адаптации и мотивации наставников
- Коучинговые вопросы кандидатам
- **Инструменты фасилитации для руководителей и кандидатов**

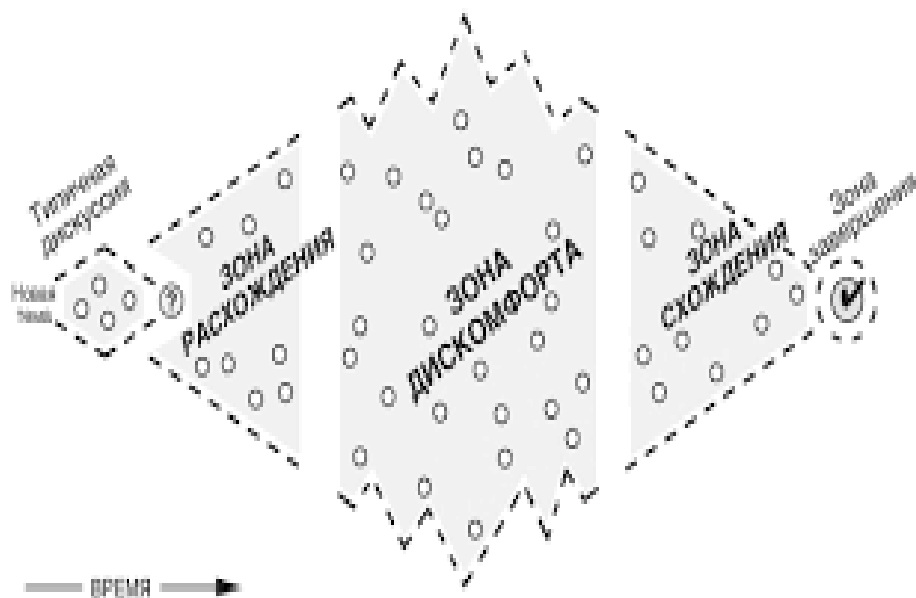
Фасилитация для кандидата

Фасилитация (англ. от facilitate — **помогать, облегчать, способствовать**)



1. **Облегчает** первый шаг через он-лайн формата собеседования из любого места, в любое время, любым способом.
2. **Способствует** оценке своих компетенций занимаемой должности до выхода на работу через конкурсный отбор
1. **Помогает** принять решение о работе в компании через тест-драйв (разум-душа-тело)

Фасилитация для работодателя



1. **Облегчает** выбор “своих”
2. **Способствует** командному решению и увеличивает закрепляемость кандидата
3. **Помогает** сэкономить время

Сценарий группового конкурса



Блок 1. Представление наставников - короткий рассказ о себе, о карьере в компании, по желанию - хобби. Обозначить, каких людей хотели бы видеть в своей команде.

Тайминг - 3 мин. на каждого наставника

Сценарий группового конкурса



Блок 2. Самопрезентация кандидата - "Вы можете рассказать о себе все, что считаете нужным".

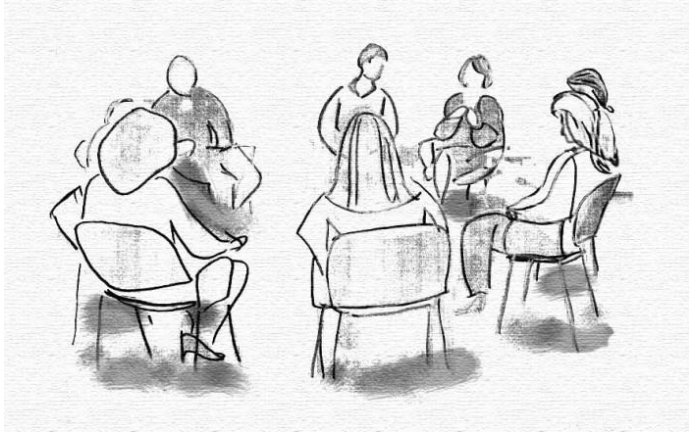
Тайминг - 2 мин. на подготовку + 5 мин. на каждого кандидата

Оцениваем: Навыки самопрезентации, что особенно важно и ценно для кандидата, личностные характеристики. Если кандидат заканчивает раньше, чем 5 мин. - говорим о том, что "у вас есть еще время". Тем самым "раскрываем" человека больше.

После всех презентаций наставники задают уточняющие вопросы.

Тайминг - 5 мин.

Сценарий группового конкурса



Блок 3. Конкурс на групповое взаимодействие - предлагаем кейс - директор хочет устроить корпоратив. Предлагаем всем участникам объединиться в команду и подумать как это все организовать в течение 5 мин. По итогу команда должна выбрать, кто будет представлять их идеи перед наставниками.

Оцениваем: Работа в команде, лидерские качества. Слушают ли, слышат ли друг друга, невербалика, смотрим чьи идеи победят.

Тайминг - 5 мин. команде на обсуждение + 3 мин. презентация.

Сценарий группового конкурса



Блок 4. Упражнение в парах - наставник и кандидат выбирают друг друга, садятся напротив и кандидату предлагается в течение 5 мин. сделать презентацию новостройки.

Оцениваем: Владеет ли человек технологией продаж, вызывает ли доверие, какую брошюру выбрал - попроще или посложнее, т.е. "ищет легкие пути" или выбирает более интересный вариант. Задает ли вопросы наставнику. Ощущения от процесса презентации объекта.

Тайминг - 5 мин.

Сценарий группового конкурса



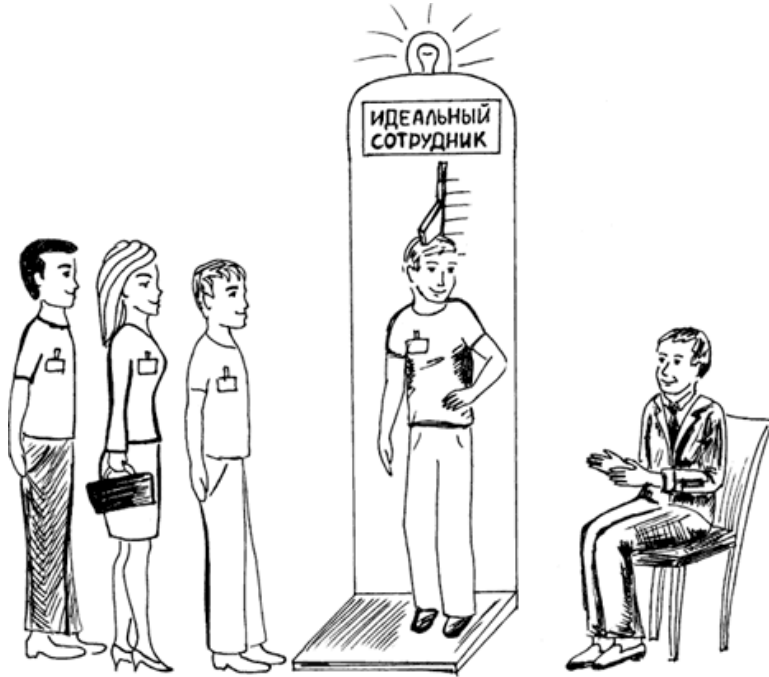
Блок 5. Саморефлексия - задаем каждому кандидату 3 вопроса:

1. Удалось ли Вам показать свои лучшие стороны?
2. Что бы Вы сделали по-другому?
3. Какую оценку Вы бы сами себе поставили по 5-бальной шкале и почему?

Оцениваем: Адекватность, объективность, видит ли человек в себе зоны роста.

Тайминг - не более 3-х мин. на каждого

Сценарий группового конкурса



Блок 6. Завершение - предлагаем кандидатам написать на листочке имя наставника, к которому бы им хотелось попасть в команду.

Благодарим кандидатов и провожаем с обязательством дать каждому обратную связь.

Оценка кандидатов группой менеджеров (наставников) по бланкам оценки и комментариям.

Распределение по группам для прохождения тест-драйва.

Бараева Ольга Николаевна



2018 г.- руководитель кадрового агентства PRO ПЕРСОНАЛ,
бизнес-тренер БАРАЕВА.РФ. г.Сочи.

2013 - 2018 г.г.- директор по персоналу и продажам, ФРК
"Этажи" г. Екатеринбург.

2009-2014 г.г.- директор по проектам Procter & Gamble
г.Екатеринбург.

Сертифицированный командный коуч по стандартам ICF,
фасилитатор.

o.n.baraeva@gmail.com

+7-912-292-2-292