

Оглавление

Введение.....	6
Глава 1. Подбор персонала – основные принципы	8
1.1. Десять ошибок, которые совершают руководитель при найме персонала.....	9
1.2. Диагностика вашей системы найма.....	15
1.3. Пять принципов, которые надо изучить перед началом найма	16
1.4. Технология найма сотрудников.....	19
Глава 2. Планирование конкурса	23
2.1. Профиль должности	24
2.2. Шаблон продающей вакансии (менеджер на активные продажи).....	39
2.3. Даты проведения конкурса.....	41
2.4. Когда наблюдается спад на рынке труда	43
Глава 3. Как привлечь максимум соискателей в свою компанию	46
3.1. Одиннадцать каналов рекламы для продвижения вакансии	48
3.2. Какой канал для привлечения соискателей подходит вам	55
Глава 4. Сбор и отбор резюме	58
4.1. Как отвечать на вопросы кандидатов.....	59
4.2. Принципы отбора резюме.....	63

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Глава 5. Организация конкурса.....	67
5.1. Сколько длится один конкурс найма.....	69
5.2. Этапы собеседования.....	70
Глава 6. Альтернативный наём	83
6.1. Можно ли найти сотрудников, работающих бесплатно?	84
6.2. Как удержать лучших сотрудников в компании.....	87
6.3. Как решить проблему с кадрами в регионах	89
6.4. Схема фонового найма.....	90
6.5. Еще несколько альтернативных вариантов сотрудничества.....	92
Глава 7. Пример простой программы обучения менеджеров по продажам с нуля.....	94
7.1. Система обучения ваших менеджеров по продажам	95
7.2. С чем связаны ошибки, которые совершают ваши менеджеры по продажам	100
7.3. Сценарий разговора с клиентом, который должны использовать ваши менеджеры по продажам.....	103
7.4. Как работать с возражениями клиентов.....	105
7.5. Семь возражений клиента и 32 варианта ответа на них.....	108
7.6. Для чего нужно проводить деловые игры в компании.....	116
7.7. Как удерживать инициативу в разговоре с клиентом	118
7.8. Зачем составлять список часто задаваемых вопросов	120
Глава 8. Как выстроить систему мотивации для ваших сотрудников	122
8.1. Проблемы, которые могут возникнуть без системы мотивации	123
8.2. Одиннадцать принципов правильной системы мотивации	125

8.3. Пошаговый план создания системы оплаты труда ваших сотрудников.....	131
8.4. Пример приказа о заработной плате	138
8.5. Основные принципы нематериальной мотивации	142
8.6. Виды нематериальной мотивации	144
8.7. Пошаговый алгоритм внедрения системы нематериальной мотивации	146
Глава 9. Лучшие советы по управлению персоналом для руководителей.....	153
9.1. Пять правил управления персоналом, «написанных кровью»	154
9.2. Как избежать конфликта стилей менеджмента.....	155
9.3. Существует ли идеальный менеджер?	157
9.4. Как лечить сотрудников, заразившихся «звездной болезнью»	159
9.5. Стоит ли увольнять неподходящих сотрудников?	160
9.6. Как делегировать работу с ключевыми задачами.....	162
9.7. Как при помощи своих сотрудников получать деньги там, где вы их тратите.....	163
9.8. Зачем нужен линейный менеджер	165
Подарки читателям.....	167
Видеокурс «Звездная схема найма и вербовки лучших сотрудников».....	168
Видеотренинг «Полевое управление персоналом»	169
Десять ошибок, которые лишают вас права собирать от 100 резюме на одну вакансию.....	170
Видеокурс в подарок «Пять шагов к свободе в бизнесе».....	171