

Оглавление

| | |
|---|-----------|
| Введение..... | 6 |
| Глава 1. Подбор персонала — основные принципы | 8 |
| 1.1. Десять ошибок, которые совершает 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 |

| | |
|--|------------|
| Глава 5. Организация конкурса..... | 67 |
| 5.1. Сколько длится один конкурс найма..... | 69 |
| 5.2. Этапы собеседования..... | 70 |
| Глава 6. Альтернативный найм | 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 |