

Kdy má význam kandidáta přesvědčovat

STRATEGIE ZÍSKÁNÍ TOP KANDIDÁTA (kurz na seduo.cz)

Ptejte se kandidáta například:

- Co je pro Vás v práci důležité?
- Co Vás nejvíce bavilo na předchozí pozici?
- Co je pro Vás na námi nabízené pozici nejzajímavější?

Dále:

- Ověřujte, zda splňuje požadované kompetence na danou pozici.
- Zjišťujte, jaký má potenciál.

A pak se ptejte sami sebe:

1. Je v souladu to, co nabízíme, s tím, co je pro kandidáta důležité?
2. Hodí se do naší firmy? Zapadne do týmu?
3. Věřím, že bude úspěšný na dané pozici?
4. Věřím, že mu nabízíme lepší variantu než konkurence?

Odpověděli jste na vše „ANO“?

Potom to nevzdávejte!

