

Szkolenie: Prowadzenie rekrutacji na stanowiska handlowe.

FALCO



Jeśli wiesz jak sprawdzić umiejętności handlowe kandydata możesz uniknąć kosztownych pomyłek.

FALCO

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do przełożonych, którzy decydują o zatrudnianiu pracowników do działów handlowych. Będzie przydatne dla tych, którzy w trakcie rozmów z kandydatami oceniają ich predyspozycje do kontaktów z klientami, kompetencje sprzedażowe i potencjał.

FALCO

Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe służą przygotowaniu do rozmowy rekrutacyjnej, zaplanowaniu pytań, sposobów oceny i porównania kandydatów. Następujący po nich trening uczy prowadzenia rozmowy w sposób ułatwiający pozyskanie kluczowych informacji o kandydacie.

Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi **od 218 do 320 PLN** dla średniej firmy.

Szkolenie trwa jeden dzień.

Termin szkolenia: 11.06.

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

FALCO

Program szkolenia

Zaprojektowaliśmy szkolenie, które ułatwia obiektywną ocenę umiejętności handlowych kandydatów do pracy.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Kluczowe kompetencje na stanowisku handlowym.
- Pytania do kandydatów sprawdzające ich wiedzę i doświadczenie handlowe.
- Pytania do kandydatów sprawdzające ich motywację do pracy i oczekiwania.
- Interpretowanie odpowiedzi.
- Ocena umiejętności handlowych poprzez symulacje i testy. Przygotowanie zadań.
- Najczęstsze błędy w ocenie kandydatów.

FALCO

pozytywna zmiana

FALCO
grupa doradczo-szkoleniowa

FALCO

Cele szkolenia

- Przygotowanie krok po kroku do poprowadzenia rozmowy rekrutacyjnej na stanowisko handlowe.
- Trening zadawania pytań i interpretowania odpowiedzi.
- Projektowanie zadań sprawdzających umiejętności kandydatów.

„Na rozmowie rekrutacyjnej ciężko zapracowani menedżerowie próbują podjąć jak najlepszą decyzję dla swojej organizacji”.

Susan Hodgson



Ile wiesz o kandydacie po zakończeniu rozmowy?