

SPIS TREŚCI

Wstęp - kilka słów wprowadzenia

XXI wiek a nadal nie umiemy w feedback	<u>9</u>
Krótką historia pewnej kandydatki	<u>13</u>
Jak pracować z tym e-bookiem?	<u>18</u>

Część 1 - Przygotowanie

Candidate WOW effect to nie dzieło przypadku	<u>27</u>
Zanim zaczniesz, zmapuj proces	<u>32</u>
• Narzędzie 1 – Definiowanie stacji pośrednich	<u>34</u>
• Narzędzie 2 – Uproszczona mapa empatii	<u>39</u>
Checklista – etap przygotowania	<u>46</u>
Ćwiczenie	<u>47</u>

Część 2 - Projektowanie

Standaryzacja i automatyzacja	<u>49</u>
• Jak przekonać szefa do zakupu ATS?	<u>51</u>
Projektowanie treści wiadomości	<u>60</u>
Sytuacja 1 – Kandydat wysłał CV w odpowiedzi na ofertę pracy	<u>62</u>
• Szablon 1 – Podziękowanie za wysłanie CV	<u>63</u>
• Szablon 2 – Ankieta feedbackowa nr 1 - podziękowanie za wysłanie CV	<u>69</u>
Czym jest NPS i jak może pracować na Twoją korzyść?	<u>71</u>
• Jak obliczyć NPS?	<u>75</u>
Sytuacja 2 – Odrzucasz kandydata po analizie CV	<u>85</u>
• Szablon 3 – Kandydat nie spełnia wymagań	<u>86</u>
• Szablon 4 – Za wysokie oczekiwania finansowe	<u>92</u>

SPIS TREŚCI

• Szablon 5 – Firma zdecydowała się na rekrutację wewnętrzną	<u>94</u>
• Szablon 6 – Firma zdecydowała się zamrozić proces rekrutacji	<u>95</u>
Sytuacja 3 – Zapraszasz kandydata do I etapu rekrutacji	<u>96</u>
• Szablon 7 – Zaproszenie do I etapu rekrutacji (zaproszenie wyłącznie mailowe)	<u>98</u>
• Szablon 8 – Zaproszenie do I etapu rekrutacji (wysyłane po rozmowie telefonicznej)	<u>104</u>
Sytuacja 4 – Zapraszasz kandydata do II etapu rekrutacji	<u>107</u>
• Szablon 9 – Zaproszenie do II etapu rekrutacji (zaproszenie wyłącznie mailowe)	<u>108</u>
• Szablon 10 – Zaproszenie do II etapu rekrutacji (wysyłane po rozmowie telefonicznej)	<u>114</u>
Sytuacja 5 – Składasz kandydatowi ofertę współpracy	<u>117</u>
• Szablon 11 – Potwierdzenie oferty współpracy (wiadomość wysyłana po rozmowie telefonicznej)	<u>118</u>
• Szablon 12 – Ankieta feedbackowa nr 2a - kandydat zaakceptował ofertę	<u>126</u>
Sytuacja 6 – Kandydat nie przyjmuje oferty współpracy	<u>129</u>
• Szablon 13 – Ankieta feedbackowa nr 2b - kandydat nie przyjął naszej oferty	<u>130</u>
Sytuacja 7 – przekazujesz kandydatowi feedback odmowny	<u>131</u>
Checklista – etap projektowania	<u>133</u>
Ćwiczenie	<u>134</u>

Część 3 - Feedback klasy premium

O co tyle krzyku z tym feedbackiem?	<u>137</u>
Nie mam czasu. Zarobiony jestem.	<u>144</u>

SPIS TREŚCI

• Wskazówka 1 – Briefing i brief rekrutacyjny to podstawa	<u>150</u>
• Narzędzie 3 – Pytania do briefingu	<u>151</u>
• Wskazówka 2 – Precyzyjnie określ kryteria rekrutacyjne	<u>154</u>
• Wskazówka 3 – Zakontraktuj się z kandydatem	<u>157</u>
• Wskazówka 4 – Pytaj tak długo, aż znajdziesz odpowiedź	<u>163</u>
• Wskazówka 5 – Określ swoją strefę wpływu	<u>168</u>
Feedback klasy premium	<u>172</u>
• Narzędzie 4 – Model SPINKA	<u>173</u>
Gorąca czekolada i znaki rozpoznania	<u>180</u>
SPINKA w praktyce	<u>188</u>
• Feedback odmowny – symulacja rozmowy telefonicznej	<u>191</u>
• Szablon 14 – Ankieta feedbackowa na 3 - kandydat otrzymał od nas odmowny feedback	<u>196</u>
• Narzędzie 5 – Skrypt telefonicznej rozmowy feedbackowej (feedback odmowny)	<u>197</u>
• Szablon 15 – Feedback odmowny - przykład rozbudowanej wiadomości e-mail	<u>204</u>
Co zrobić, jeśli SPINK-a Ci nie leży?	<u>209</u>
• Narzędzie 6 – Metoda SBI	<u>210</u>
• Narzędzie 7 – Metoda start-stop-continue	<u>212</u>
Najczęstsze pytania o SPINK-ę	<u>214</u>
Język, który buduje mosty	<u>221</u>
Checklista – feedback klasy premium	<u>230</u>
Ćwiczenie	<u>231</u>

Zakończenie

Kilka słów na ostatnich stronach	<u>232</u>
----------------------------------	------------

MASZ OCHOTĘ NA WIĘCEJ?

Tutaj czeka na Ciebie pełna wersja e-booka, dzięki któremu
wzniesiesz relacje ze swoimi kandydatami na wyższy poziom.
TO BĘDZIE PIĘKNA PODRÓŻ!

Kup eBook

