

A top-down view of a wooden desk. In the upper right corner, a portion of a silver laptop keyboard is visible. In the lower right corner, there is a white spiral-bound notebook with a black pen resting on it. In the center-right, a white ceramic cup filled with coffee and latte art is shown. The background is a dark, textured wooden surface.

5 nejčastějších chyb v recruitingu

Jana Lazarová & Petr Merežko

Paradox na trhu

Firmy investují hodně peněz do náboru

Lidé s obtížemi hledají novou práci

Firmy mají pocit, že správní lidé nejsou

Lidé si myslí, že nejsou vhodnými kandidáty



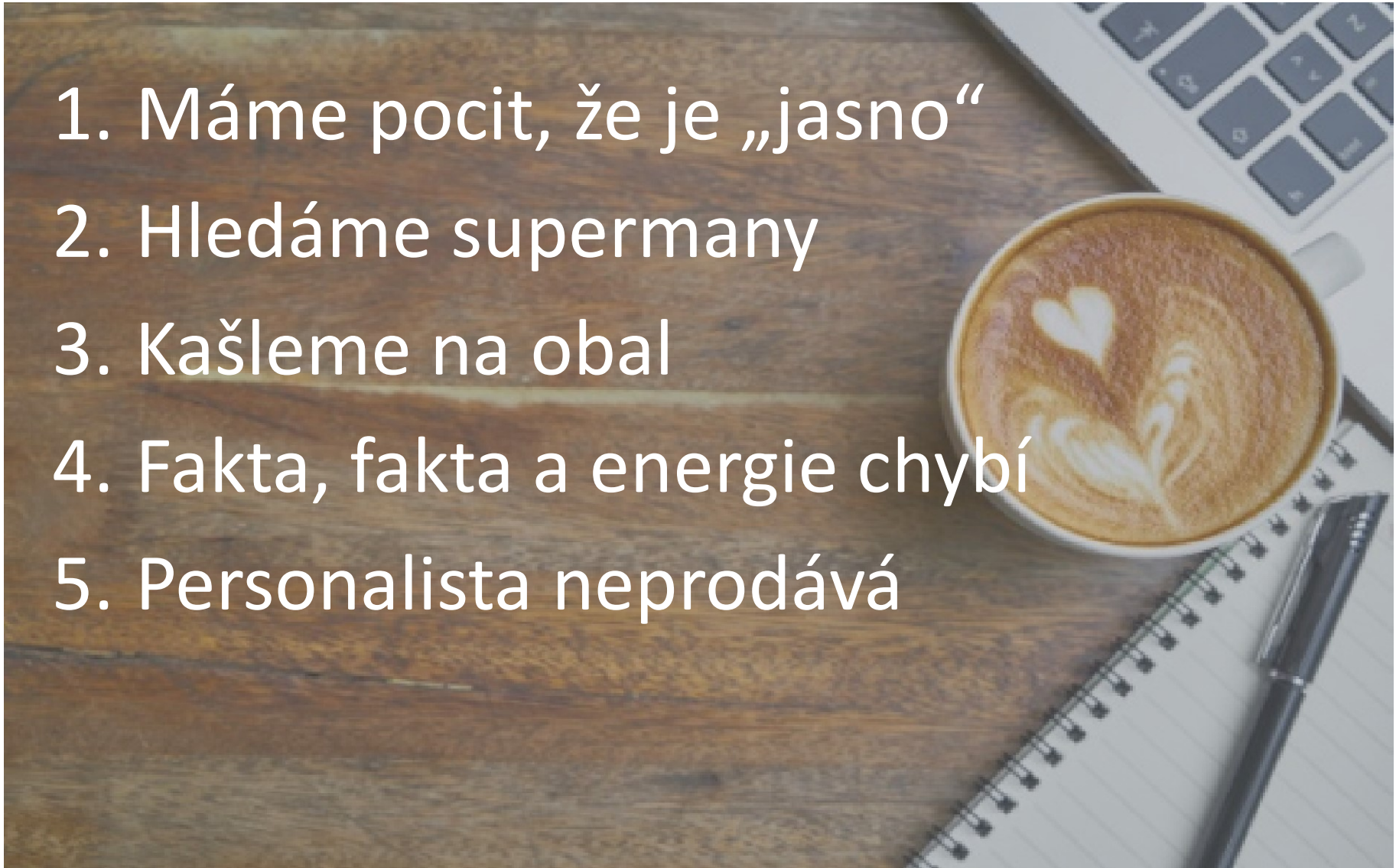
Náš cíl

Zmírnit neefektivnost výběrového řízení!



5 chyb v recruitingu

1. Máme pocit, že je „jasno“
2. Hledáme supermany
3. Kašleme na obal
4. Fakta, fakta a energie chybí
5. Personalista neprodává



5 chyb v recruitingu

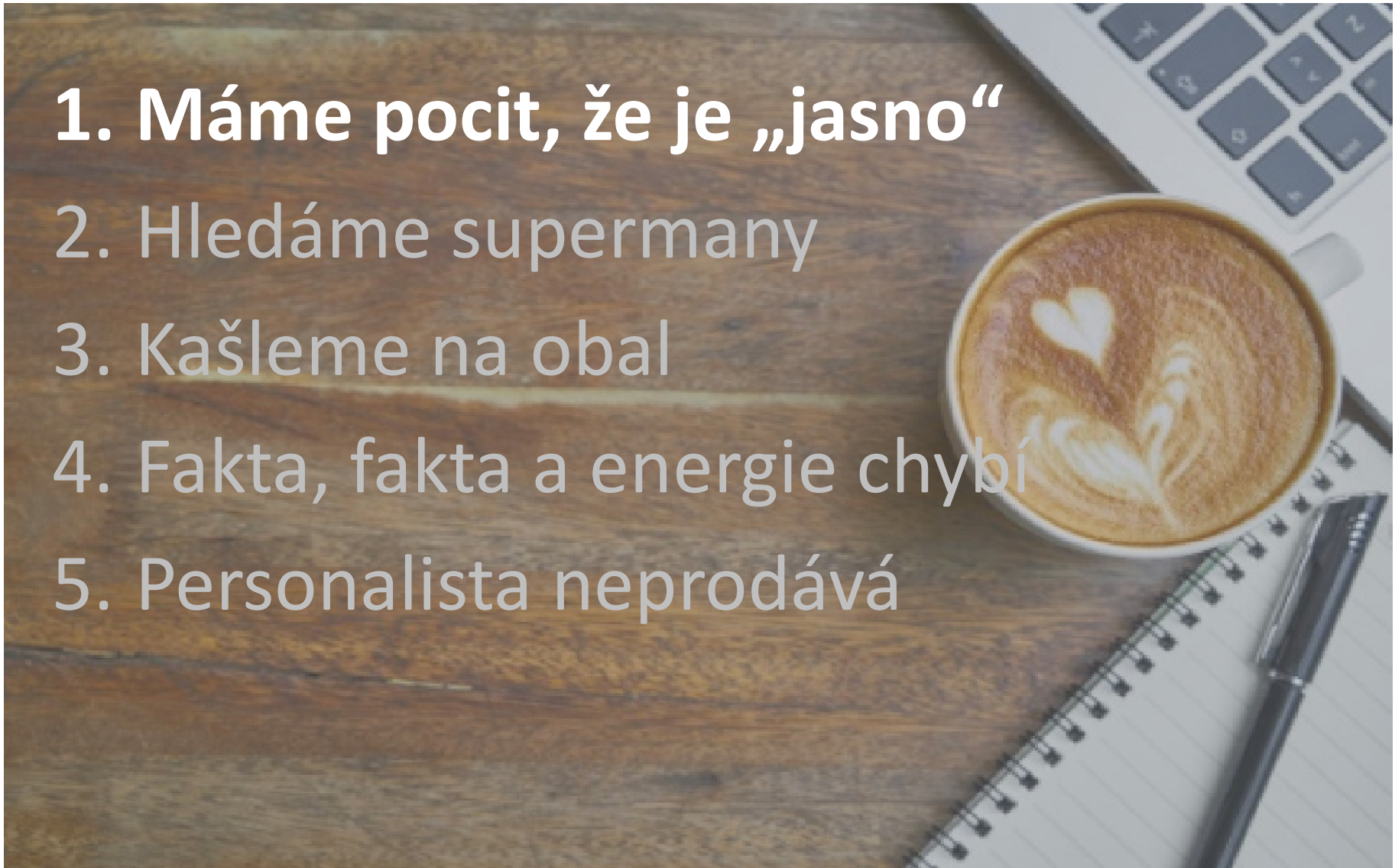
1. Máme pocit, že je „jasno“

2. Hledáme supermany

3. Kašleme na obal

4. Fakta, fakta a energie chybí

5. Personalista neprodává



Časté chyby

- Všichni zúčastnění ***mají pocit***, že vše je jasné
- Management si ***myslí***, že ví koho chce
- Personalista se ***spokojí*** s prezentovaným zadáním

POCIT NEJSOU FAKTA

Úkol personalisty

- „vytáhnout“ z manažerů jejich potřeby (popis role a pozice)
- pomoci jim uvědomit si jejich skrytá očekávání

Pozice není Role

CO (*objektivní*)

JAK (*subjektivní*)

Příklady

FIREMNÍ RECEPČNÍ

Náplň práce:

- Zajištění chodu recepce
- Podpora ředitele společnosti
- Podpora marketingového oddělení

Požadavky:

- Min. SŠ vzdělání
- Znalost AJ
- Znalost MS Office (Word, Excel, Outlook, Internet)
- Samostatnost, komunikativnost
- Příjemné a reprezentativní vystupování

Příklady

Hledá se šikovný IT Administrátor

Už máš zkušenosti s instalací a správou serverů

Active Directory, MS Exchange či WSUS ti není cizí

Vyznáš se i trochu v síťovině

A pokud si děláš i trošku virtualizace, tak to bude pecka

Řízení týmu účetních

Zodpovědnost za závěrkové operace

Příprava podkladů pro finanční reporty (statutory + tax return)

Komunikace s auditory/právním oddělením/daňovými poradci

Zodpovědnost za interní kontroloving

VŠ vzdělání - ekonomie, finance

Minimálně 3 roky zkušeností s vedením účetnictví

Předchozí zkušenosti s vedením týmu

Znalost účetního systému Exact je výhodou

Příklady

Očekáváme:

- znalost řízení procesu developmentu stavebních projektů,
- schopnost profesionální komunikace v němčině a češtině (jednání s partnery v obou zemích),
- znalost stavební legislativy,
- znalost procesů územního plánování,
- znalost českého stavebním trhu (přehled o konkurenci, účastnících stavebního trhu, co se staví, novinkách, atd.)
- umění a ochota řešit aktivně úkoly a denní problémy, které se při každé výstavbě objeví:
 - věcně správně („selsky rozumně“),
 - kreativně (improvizovat, kde je třeba a hledat i nestandardní řešení),
 - strategicky („s porozuměním“ a „s chladnou hlavou“),
 - tvrdě (...když už jiné cesty není)!
- schopnost soustředit se na výkon, dosažení cíle, dotahovat

Ďábel je ukrytý v detailu!

- **Hard skills (dovednosti a znalosti)**
 - Odbornost (detailní úroveň dovedností, jak budou dovednosti využívány, jak často)
 - Seniorita, juniorita (je možné se něco naučit za pochodu, musí se to umět ihned – co, v jaké úrovni)
- **Soft skills (schopnosti a vlastnosti)**
 - dovednosti v komunikaci, jednání, chování
 - osobnostní charakteristiky,
 - charakter a kultura týmu, firmy, manažera
- **Skrytá očekávání manažera**
 - co je tolerovatelné, co tolerovatelné není
 - co určitě bude vadit, s čím se lze smířit



Úkol personalisty

**„PRODAT“ svou schopnost
efektivně zajistit správného člověka**

5 chyb v recruitingu

1. Máme pocit, že je „jasno“

2. Hledáme supermany

3. Kašleme na obal

4. Fakta, fakta a energie chybí

5. Personalista neprodává





Hledáme supermany

Požadujeme něco, co se nevyužije

Hledáme supermany

Požadavky na juniora

- Znalosti databáze, SQL, HTML, programováním

Požadavky na seniora

- Základní znalost HTML, SQL, XML, algoritmizace a práce s databázemi



Koho vlastně chceme?

NEJLEPŠÍ nebo NEJVHODNĚJŠÍ?

„Nejvhodnější ...“

v KVALITĚ – v KVANTITĚ – v ČASE

- Definování optimální úrovně:
 - Nezbytná úroveň dovednosti či schopnosti (minimum)
 - Optimální úroveň dovednosti či schopnosti
- Vhodné osobnostní charakteristiky
 - Vzhledem ke: kultuře, atmosféře, aktuální situaci v týmu, ve firmě (období klidu, období změn, rozvoj, útlum), typu manažera, atd.

Příklady

FIREMNÍ RECEPČNÍ

Náplň práce:

- Zajištění chodu recepce
- Podpora ředitele společnosti
- Podpora marketingového oddělení

Požadavky:

- Min. SŠ vzdělání
- Znalost AJ
- Znalost MS Office (Word, Excel, Outlook, Internet)
- Samostatnost, komunikativnost
- Příjemné a reprezentativní vystupování

5 chyb v recruitingu

1. Máme pocit, že je „jasno“
2. Hledáme supermany
- 3. Kašleme na obal**
4. Fakta, fakta a energie chybí
5. Personalista neprodává





Časté chyby v inzerátech

- Jazyk, který neosloví cílovou skupinu
- Nevyužíváme ke komunikaci všechny kanály a nástroje, v kterých se pohybuje cílová skupina zaměstnanců



Jak lépe balit ... a prodávat

Paralela prodeje:

**Prodejce musí mluvit
jazykem svého cílového klienta**

**Prodejce musí jít
za svým cílovým klientem**

Jak lépe balit ... a prodávat

DISTRIBUČNÍ KANÁLY

- Oslovení tam, kde mohu svou cílovou skupinu potkat

Pouliční prodej nebo high street

KOMUNIKAČNÍ NÁSTROJE

- Oslovení nástroji, které ona využívá

Inzerát, přímé oslovení, domácí prodej, viralita – reference, ...

FORMA OSLOVENÍ – ZPŮSOB KOMUNIKACE přizpůsobený potřebám cílové skupiny

- **Kvalita** (formulace oslovení, priority sdělení, vedení diskuse od „A“ do „Z“, grafika)
- **Kvantita** (četnost oslovení, opakování / vždy nové, ...)
- **Čas** (tržní období, čas oslovení v průběhu dne, ...)
- **Obsah**: méně (a konkrétně) je často více

Distribuční kanály a nástroje

- Fb, LinkedIn, Twitter, Instagram, Youtube,
- Pracovní portály, pracovní agentury, headhuntri, pracovní úřady, tištěná média, inzertní plochy, inzerce,
- Firemní stránky, reklamní akce, vlastní databáze, klienti, partneři,
- Reference, viralita, blog, sdílení zkušeností na uvedených kanálech, firemní akce, videa, reklamní materiály

5 chyb v recruitingu

1. Máme pocit, že je „jasno“
2. Hledáme supermany
3. Kašleme na obal
- 4. Fakta, fakta a energie chybí**
5. Personalista neprodává



Fakta, fakta, ... energie chybí

Paralela s obchodem

Jaké informace jsou pro klienta důležité, aby se rozhodl k nákupu

- Zda uspokojí jeho *potřeby a očekávání*
 - Faktické informace
 - „Brnknutí na city“

Jsme **dynamická** banka x Jsme **stabilní** banka

Příklady inzerátů

- Už vás nebaví dojíždět do centra? A při představě korporátu se vám dělá vyrážka? Chcete pracovat v menším týmu v přátelském prostředí? Vidět za sebou své výsledky a ještě si u toho užít spoustu zábavy? Tak potom čtěte dále.
- Hledá se šikovný IT Administrátor (většina věcí nám běží na Microsoftu), který by se staral o naši infrastrukturu, o naše účty a prostě tak, aby vše fungovalo jak má

Příklady inzerátů

Lovec obchodních příležitostí

- Už cestou do práce se těšíš na to, jakou dobrotu nám kolegyně přichystaly. Ve frontě u kávovaru s kolegy pokecáš o plánech na víkend, filmu který si včera viděl v kině.
- Začíná lov na nové příležitosti - najdeš si, obvoláš potenciální zákazníky, jde to skvěle, takže se ti podařilo domluvit 5 nových schůzek.
- Z emailů ti vyplynulo pár nových požadavků, které probereš s kolegy v týmu (projektákem, grafičkou či klientským servisem)
- Čekají tě celkem 4 schůzky. První dvě bohužel nedopadly, třetí je však vydařená - zákazník je nadšený a hned plánujete obsah aplikace. Dokonce i další schůzka vypadá slibně tenhle zákazník však bude oříšek - domluvíš s ním hned další schůzku, kde bude i obchodní ředitel (společně si s ním poradíte). ...
.....

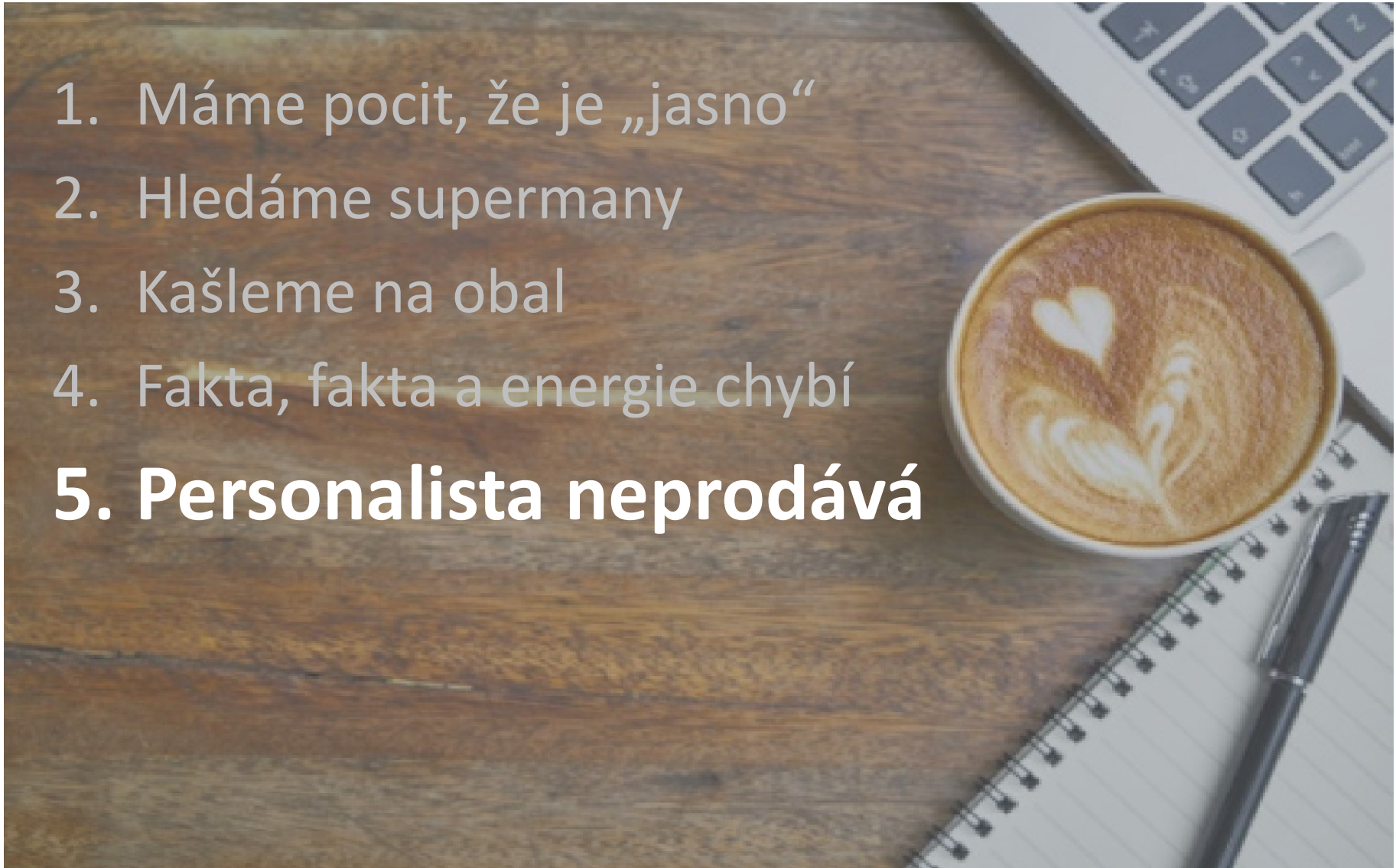
Příklady inzerátů

Nejmilovanější člověk v agentuře

- Hledáme šéfa recepce, který se usměje, zařídí, ničeho se nebojí, dokonce ani fronty u přepážky České pošty. Umí si poradit, a když je potřeba, tak dokáže po Praze i řídit auto. Zasedačky udržuje v pořádku a voňavé, hosty vítá s úsměvem a u klientů si už pamatuje, jak svou kávu pijí. Nedělá mu problém objednat vše od ovoce přes zmrzliny a sešíváčky přes macbooky a taxi až po elektrikáře. Občas i dostatek alkoholu pro firemní party či bar pro 80 lidí. ASAP. :) Ví, kde mají nejlepší koláčky a nejhezčí květiny pro oslavence. Má přehled o tom, komu se vypsaly fixy na brainstormingu, také proč nefunguje myčka na nádobí a kdy má dovolenou paní uklízečka.

5 chyb v recruitingu

1. Máme pocit, že je „jasno“
2. Hledáme supermany
3. Kašleme na obal
4. Fakta, fakta a energie chybí
- 5. Personalista neprodává**



I personalista prodává...

...mimo firmu (jako nákupčí) a dovnitř firmy (jako prodejce)

NÁBOROVÝ PROCES

Analýza náboru

- analýza trhu
- analýza pozice & role
- “obchodní průzkum”

Příprava kampaně

- Distribuční kanály
- Komunikační nástroje
- Akviziční metody
- “výroba”

Realizace náboru

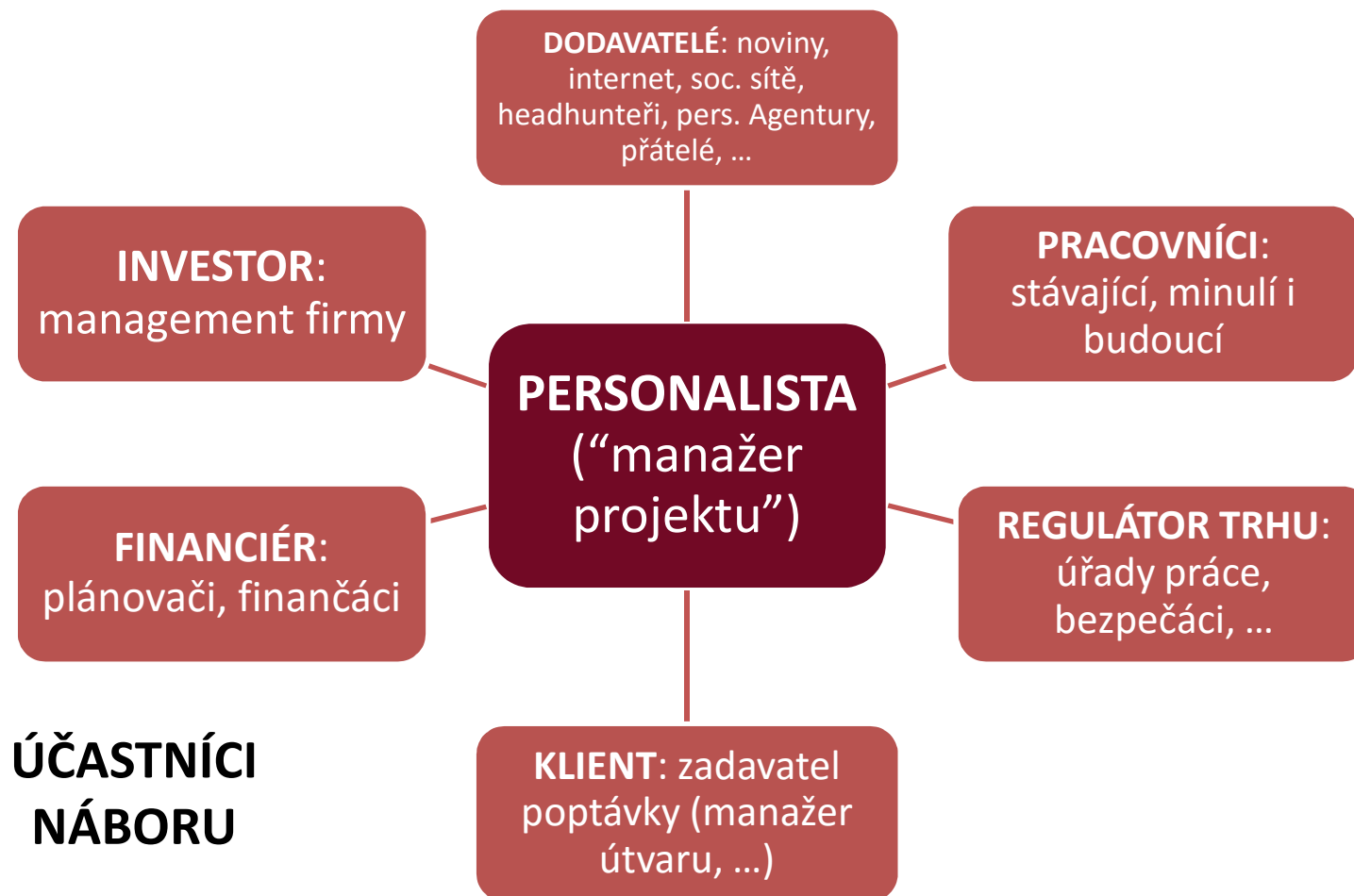
- Komunikace s uchazeči
- Výběrové řízení
- “prodej”

Ukončení náboru

- Výběr
- Uzavření komunikace s uchazeči
- “poprodejní servis”

I personalista prodává...

...mimo firmu (jako nákupčí) a dovnitř firmy (jako prodejce)





Časté chyby „nákupčího“

Komunikace s budoucím zaměstnancem

- Komunikuje pozdě
- Neodpovídá
- Nechává viset inzeráty
- Není transparentní v podávaných informacích
(vzhledem k procesu, očekáváním kandidátů)

Časté chyby „prodejce“

„Prodej“ kandidáta do firmy

- Komunikuje pozdě
 - Neřídí proces – nechává věci vyhnít
 - Nevysvětluje a neprodává svá rozhodnutí a doporučení
- Zpětný prodej vybraných kandidátů zadavateli
- Shoda / neshoda v kvalifikačních kritériích (soft & hard skills)
 - Přínosy a rizika v předem definovaných oblastech
 - Osobnostní charakteristiky
 - Kompatibilita se způsobem řízení
 - Kompatibilita s týmem
 - Kompatibilita cílů kandidátů s cíli firmy / týmu

I personalista prodává...

...mimo firmu (jako nákupčí) a dovnitř firmy (jako prodejce)

PŘIDANÁ HODNOTA, KTERÁ ODLIŠUJE:

- Osobní přístup – vzbuzení zájmu o firmu, navázání vztahu
- Angažovanost – zájem o kandidáta
- Zpětná vazba
- Osobitost – názory opřené o zkušenost a odbornost, návrhy na úpravy/změny, vzbuzení zájmu
- Angažovanost – zájem o řešení problémů zadavatele

Užitek pro personalistu

Zvyšuje ziskovost svých interních klientů a firmy

- Dobrý výběr nese výsledky (kvalita – kvantita – čas),
- Snižuje se fluktuace, absence,
- Nemusí se hledat znovu (šetří se peníze a čas)

Snižuje náklady svých interních klientů a firmy

- Úspora času a energie manažera
- Úspora času a energie personalisty
- Úspora externích nákladů

Posiluje se vnímání hodnoty personalistiky

Závěr – výzvy v recruitingu

- **„Těžko na cvičišťě – lehkó na bojišťi“** – pochopit význam přípravy
- **„Nejvhodnějši neznamená nejlepši“** – pochopit, že supermani jsou zatím jen v pohádce
- **„Popis pozice nepředstavuje popis očekávané role“** – pochopit, že naučit se dá mnoho věcí, změnit chování lze obtížně
- **„Formalizace nábóru se zrcadlí v chování uchazečů“** – pochopit, že horši, než negativní odpověď, je nejistota
- **„I personalista prodává ...“** – pochopit svou roli v procesu

DĚKUJEME ZA POZORNOST

Jana Lazarová

777 062 092

j.lazaro@seznam.cz



Petr Merežko

602 260 854

merezko@post.cz

<http://janalazarova.cz/on-line-hrbp/>