

МЫСЛИМ
КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНО



ТОП-5 СОВЕТОВ, что делать
сотруднику, попавшему в
конфликтную ситуацию с
соискателем, источником
проблемы которой являются
действия работодателя.

Республиканский ЦЗН Удмуртская Республика

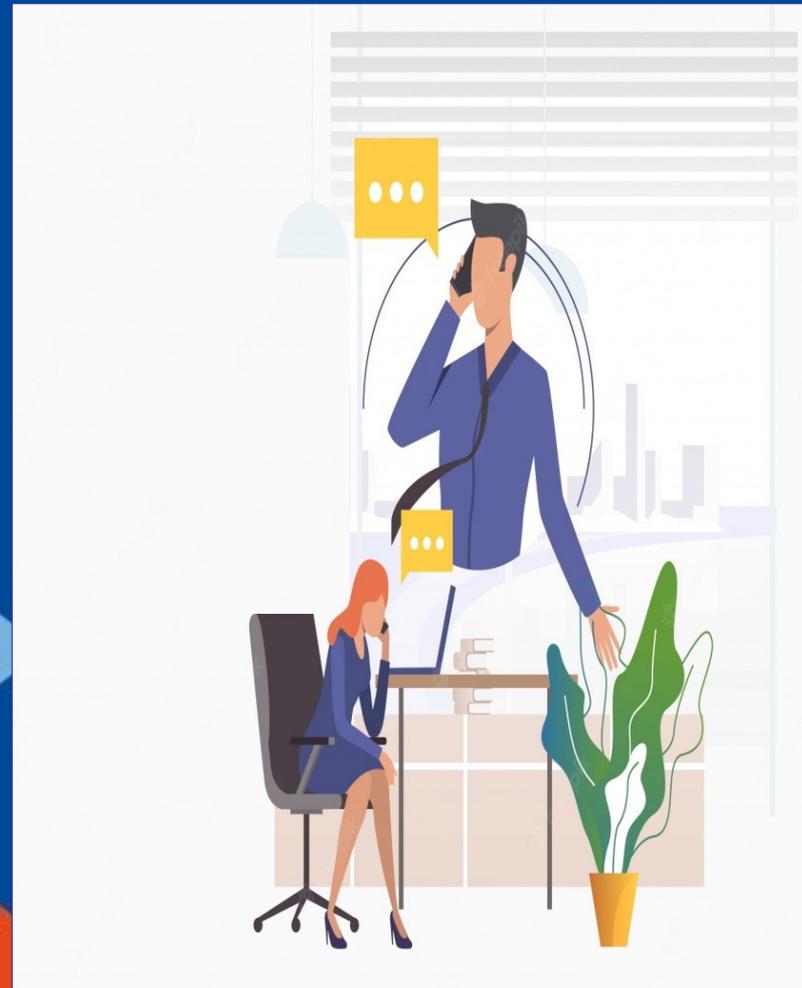
- Выслушать клиента, дать возможность выговориться, «выпустить пар». Вступив в диалог с клиентом, специалисту следует общаться на полтона ниже, особенно, если клиент разговаривает на повышенных тонах. Когда эмоциональное состояние клиента стабилизируется, попросить конкретизировать претензии, замечания, проблемы. Поблагодарить за предложения (замечания) и уверить, что информация будет проверена и откорректирована ответственным специалистом.



Республиканский ЦЗН Удмуртская Республика

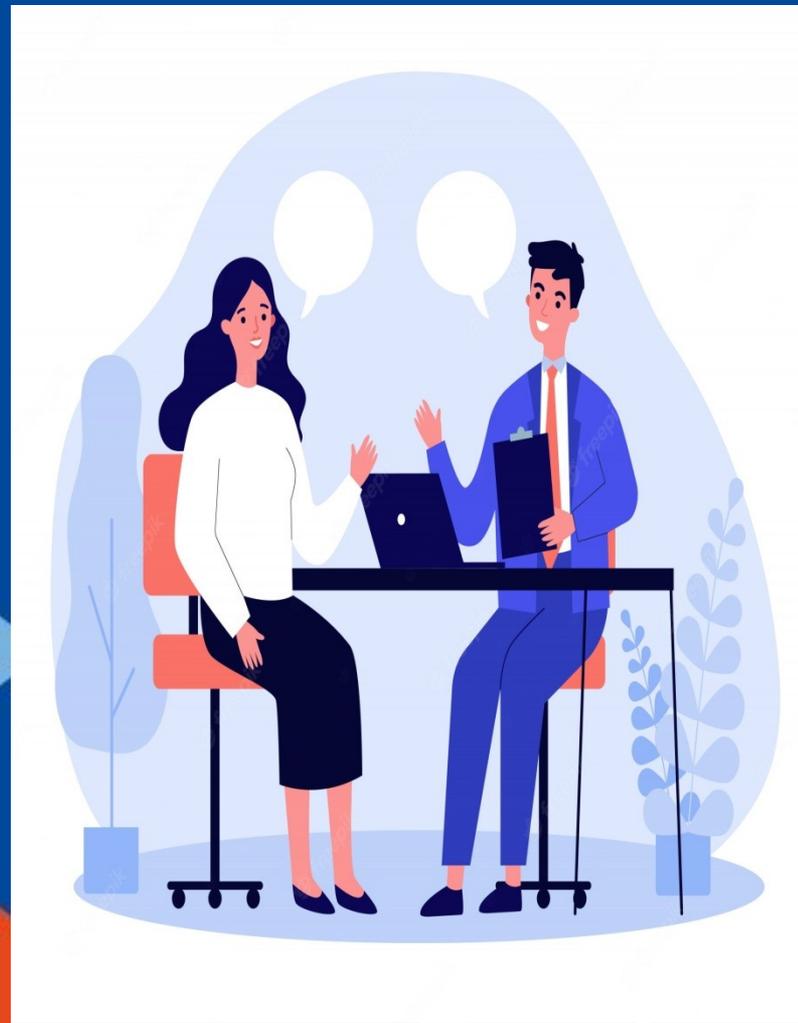
➤ Со стороны специалиста СЗ, по возможности, предварительно созваниваться с работодателем по кандидатуре соискателя.

➤ Со стороны клиента: предварительно, перед собеседованием направлять работодателю сопровождающее письмо с резюме (на каждую вакансию направлять резюме, откорректированную под конкретную вакансию).



Республиканский ЦЗН Удмуртская Республика

➤ Убедить клиента, что каждое собеседование - это шанс трудоустройства и личный опыт общения с работодателем, не всегда случается 100% попадание в цель, но тем не менее отрицательный результат, это тоже результат, благодаря которому человек приобретает опыт. Тем более, посетив работодателя лично, гражданин может произвести на работодателя положительное впечатление, оставить резюме. Все быстро меняется и, возможно, в дальнейшем у работодателя появится возможность пригласить на работу именно этого гражданина.



Республиканский ЦЗН Удмуртская Республика

➤ Предложить посетить групповые занятия по социальной адаптации, поработать в группе, где можно поделиться своим опытом поиска работы, проведения собеседований и отработать другие ситуации при собеседованиях, в которые попадали соискатели, грамотно составить сопроводительное письмо и резюме.

