

ТОП-5 советов, как выстроить эффективное взаимодействие с предприятиями отдельных приоритетных отраслей

1 Применять индивидуальный подход

Сформируй кадровый заказ - необходимо знать и понимать потребности работодателя по каждой отдельной позиции. С учетом кадрового заказа создай кадровый потенциал - по каждой из вакансий работодателя должен всегда найтись один или несколько кандидатов.

2 Зарабатывай репутацию

Предложи работодателю совместно поработать над имиджем профессий и специальностей, вакансии по которым не слишком востребованы. Стоит провести кампанию по популяризации этих профессий в СМИ и интернете, прийти с их историями успеха к выпускникам школ и профессиональных образовательных организаций.

3 Разрушай шаблоны

Используй все доступные тебе возможности, в том числе за пределами кадровых центров. Организуй регулярные мероприятия с работодателем, в ходе которых у соискателей появится возможность пройти экспресс-собеседование, профпробы и получить развернутую информацию о работодателе и его вакансиях.

4 Прокачай соискателей

В случае недостатков в сформированном кадровом потенциале, предложи работодателю обучить кандидатов, не отвечающим требованиям вакансии, за счет программ службы занятости. Даже краткосрочные курсы повышения квалификации смогут обеспечить кандидата новыми компетенциями.

5 Приглашай в гости

Организуя дни работодателя, в рамках которых работодатель сможет работать с клиентами кадрового центра с еженедельной периодичностью непосредственно на его территории.

