

برگه تقليب استخدام



۱. دیدگاهتان را نسبت به استخدام تغيير دهيد. استخدام وقت تلف کردن نيست. يکی از مهمترين کارهایی است که به عنوان مدير انجام می‌دهيد. پس وقت کافی اختصاص دهيد.

۲. قبل از استخدام وقت کافی اختصاص دهيد و کارمند ایده‌آل را با تمام جزئیات لازم مشخص کنید. قبل از استخدام باید بتوانید آن کارمند را در ذهن خود تصور کنید. مواردی مانند سن، محل زندگی و... را مشخص کنید.



۳. بيشترين اهميت را به خصوصيات اخلاقی داوطلب بدهيد. ۵ خصوصيت بنويسيد که براي‌تان مهم است. اگر داوطلب از لحاظ خصوصيات اخلاقی عالی بود سراغ مهارت‌ها و سابقه و... برويد.

۴. مهارت‌ها و تخصص‌های لازم را بنويسيد. با دقت بررسی کنید که کدام مهارت‌ها باید در کارمند موجود باشد و کدام موارد را می‌توان با آموزش‌های کوتاه به او منتقل کرد.



۵. مصاحبه استخدام را حداقل در دو مرحله انجام دهيد. مرحله کتبی که با پر کردن فرم استخدام انجام می‌شود و مصاحبه شفاهی که بلافاصله بعد از قدم قبلی انجام می‌شود.



۶. سوالات مهمتر و کلیدی‌تر را در فرم مصاحبه بنويسيد. سوالات کلیدی را شفاهی پي‌ريسيد تا مخاطب جواب بهتر و درست‌تری بدهد.





۷. در مصاحبه فقط بر گذشته شخص متمرکز شوید و سوالات را درباره گذشته بپرسید. چرا از کارهای قبلی خارج شده، بزرگترین مشکلش با مدیر قبلی چه بوده، بهترین همکاری‌اش چه خصوصیتی داشتند و ...



۸. سوالات غافلگیرکننده بپرسید؛ مثلاً بپرسید: مهم‌ترین دلیلی که باید شما را استخدام کنیم چیست؟ بهترین روزتان در محل کار قبلی چه روزی بوده است.



۹. در صورت دریافت پاسخ‌های مبهم و کلی بدون هیچ‌گونه تعارفی از داوطلب بخواهید موضوع را دقیقاً توضیح دهد؛ مثلاً می‌گوید محیط کار قبلی مناسب نبود. بپرسید: دقیقاً منظورتان چیست؟



۱۰. اگر از دید شما داوطلب مناسب است برای معرفی شرکت، او را به تمام همکاران معرفی کنید و بگذارید همکاران هر سوالی که خواستند از او بپرسند و سپس نظر بدهند.



۱۱. اگر نظر همکاران هم مثبت بود بگویید تا هفته بعد خبر خواهیم داد و از او بخواهید در این هفته کار کوچکی انجام دهد؛ مثلاً عضو سایتتان شود. بروشور شرکت را مطالعه کند و ...



۱۲. پس از یک هفته با او تماس بگیرید تا ببیند آن کار را انجام داده یا خیر. اگر جواب مثبت بود او را دعوت کنید برای یک ماه با شما کار کند و از اول تاکید کنید در پایان ماه هر دو طرف تصمیم می‌گیریم.



استخدام خوب به‌تنهایی کافی نیست؛ بدون سیستم، حتی بهترین نیروها هم کسب‌وکارتان را نجات نمی‌دهند و همه‌چیز دوباره به شما وابسته می‌شود. اگر می‌خواهید کسب‌وکارتان بدون حضور شما هم، منظم رشد کند و سود بسازد باید سیستم داشته باشید. در دوره سیستم‌سازی (مدرس: ژان بقوسیان) یاد می‌گیرید چطور این کار را در کسب‌وکار خودتان اجرا کنید.

خبر خوب اینکه می‌توانید این دوره را با **۶۰ درصد** تهیه کنید!

modiresabz.com/ss

ss60

کد تخفیف: