

Hon na osobnosti z pohledu „lovce a loveného“

Jan Bubeník

Ven z krabice – Hon na osobnosti

14.03.2013

Headhunter

Co headhunter (ne)dělá:

- Nehledá práci pro lidi,
ale nejvhodnějšího člověka na danou práci
- Má přehled o trhu
- Nekrade - nenutí - nabízí
- Hájí zájmy klienta

Headhunter

Co ho charakterizuje:

- Profesionalita - řešení
- Diskrétnost / vzájemná důvěra
- Reputace – Brand
- Dobré reference

Headhunter

Řízení očekávání klienta:

- Trh – teritorium lovce
- Zadání pozice – tržní porovnání
- Častá pochybení

Když neznáte terč/cíl, nemůžete ho trefit.

Kandidát

Co je dobré vědět:

- Moje „stopa“ a chování
→ moje pověst / osobní brand na trhu
- Rychlé NE všichni ocení

Kandidát

Co se od kandidáta očekává:

- „ Návod na jeho/její použití “
- Kompetentnost
- Otevřená, slušná a pravdivá komunikace
- Férový a vyvážený vztah s Headhunterem
- Důvěra a diskrétnost
- Trpělivost

Headhunter a kandidát

Jak výběrový proces probíhá:

Identifikace → Oslovení → Setkání →
Sdílení informací → Výběr kandidátů a
jejich presentace u klienta → Reference
→ Mediace nabídky → On-boarding →
Monitoring → Dlouhodobý kontakt

Headhunter a kandidát

Příklad kreativního nápadu...

Kterak „lovený“ využil „lovce“...

Vzájemný vztah

Kvalitní, oboustranný vztah charakterizuje:

- Důvěra
- Otevřená komunikace
- Diskrétnost
- Spolupráce
- Fair-play

Děkuji za pozornost

Jan Bubeník

jan.bubenik@bubenikpartners.cz

**Bubenik
Partners**

PARTNERS TO LEADERS