

лечим кадровый голод

*** не является лекарством**



**Как сделать так, чтобы
они сами приходили?**

АЛЕКСАНДР СИМОНЦЕВ

Бизнес – всегда решение проблемы:



1. Нет «нормальных» продавцов!

2. Нет «нормальной» работы!

ПРОБЛЕМА!

А что для вас «нормально»?:



1. Работает много, требует мало, живет моим бизнесом, не требует внешнего управления!

2. Работы мало, платят много, есть личная жизнь, не за что не отвечаю, жду когда скажут

**ОНИ МЕНЯ НЕ
ПОНИМАЮТ!**



Почему люди не могут договориться?:

1. О вас плохие отзывы в интернете, постоянно висит вакансия, я вижу много негатива и вы тоже что-то скрываете, а если нет, я все равно вам не верю...
2. Резюме пишут красиво, а на самом деле кто его знает, как будет работать? Меня много раз обманывали такие же. Я им не верю..

Я тебе не доверяю!

Результат?:



Ты уволен / Я ухожу!

Как повысить доверие к компании?:



**А почему люди
сейчас у вас
работают ?**



Что их привлекло?



**Кто об этом еще
знает?**

Кто должен говорить о плюсах компании?:



1. Те, кто уже у вас работает

2. Те, кто работал ранее

Вы!

Где это писать или говорить?:



1. Публичные мероприятия

2. Интернет (соцсети, сайт, реклама и т.д.)

3. При личном общении с новыми людьми

Везде и всегда!

О чем я должен сказать обязательно?:



1. Почему люди у нас работают

2. Почему люди от нас уходят

Честно!

Пример из жизни:



Что именно вас заставляет утром идти на работу?

 КАЛИБР · 6 СЕНТЯБРЯ 2017 Г. ·  Прочитано: 3 раза

Как правило, мы об этом не задумываемся. Ответ нам кажется очевидным – нам нужны деньги для того, чтобы жить той жизнью, которая для нас стала привычной. Парадокс в том, что когда мы эти деньги получаем, нам снова хочется чего-то большего. Об этом забывают многие работодатели, но не тот, о котором сегодня пойдет речь.



Основные тезисы:

1. Интересная работа

2. Дружный и профессиональный коллектив

3. Возможность развивать свои навыки и бизнес клиентов

Достойная оплата!



**Почему люди
уходят?**



Растут!



**Расскажите о своем бизнесе
честно и люди к вам будут
приходить сами!**

Итого:



1. Знайте свои плюсы

2. Не бойтесь минусов

3. Продавайте себя всегда и везде

Будьте открыты для всех!