



Антон Кудрин

- 9 лет в международном консалтинге (EY, PwC): от стартовой позиции до старшего менеджера бизнес-консалтинга
- 6 лет руководил обучением и развитием в ИТ-компаниях (более 10 000 сотрудников). Создал 3 корпоративных университета и подготовил более 270 внутренних тренеров. HR Практик, заместитель HR Директора
- Тренер / фасилитатор / Executive-коуч с 13-летним стажем. Разработчик учебных программ «Ключевые HR процессы» в РН-Информ и в Президентской программе МИРБИС
- Преподаватель MBA в Казанском Федеральном университете, MBA-Intensive в Академии PwC
- Выпускник Школы Преподавателей Сколково
- С 2016 года – собственная консалтинговая практика: менторинг первых лиц, управление изменениями, стратегические сессии, тренинги для руководителей

Интерактивное выступление / тренинг. «Подбор персонала»

- Длительность: 4 часа

Программа тренинга / выступления:

- Рынок кандидатов или рынок работодателей? Где мы находимся сейчас. Анализ рынка труда.
- Что ищет современный соискатель, кроме зарплаты? Факторы, чтобы нам, как работодателю, сказали «да»
 - Мини-практикум. Анализ реальных причин «почему нужно работать в нашем банке»
- Теория поколений в современном мире. Специфика кандидатов поколения Z
 - Отличия X, Y и Z
 - Мотивирующие факторы
 - Демотивирующие факторы
 - 3 уровня мотивации
 - Материальная и нематериальная мотивация. Что работает, а что – нет?
- Принципы найма «правильных людей»
- Кого мы ищем: эксперта, «умного парня» или «такого, который нравится»? Способы оценки навыков и знаний в ходе интервью
- Почему «стресс-интервью» в современном мире несет больше вреда, чем пользы
 - Мини-практикум
- Технология STAR
- «Следующие шаги». Что делать после завершения собеседования, чтобы лучшие приняли наше предложение. Этика и Лучшие Практики работы с кандидатами

Особенности данной программы:

- Сочетание разных каналов подачи информации (видеофрагменты, демонстрация самим спикером, фотографии, интерактив, проявления участников, работа в малых группах)
- Интересная и небанальная теория, небольшая навыковая практика (адаптированная под большое количество слушателей и классическую «театральную» рассадку)
- Мощный мотивационный посыл в развитие практики и культуры обратной связи у слушателей
- Легкая подача материала, харизматично, с юмором