



bank danych o inżynierach



Headhunter i Ty Wzajemne korzyści

Dariusz Żebrowski

dariusz.zebrowski@bdi.com.pl

Wrocław, 27.10.2010

Co warto wiedzieć o headhunterach?

- Kim są?
- Jak działają?
- Na czyje zlecenie działają?
- Dlaczego firmy korzystają z ich usług?
- Jak są wynagradzani?
- Jak z nimi rozmawiać?
- Czy warto się z nimi zaprzyjaźnić?
- Jak ich wykorzystać do własnych celów?
- Czy to prawda, że...? – mity i legendy.

Kim są headhunterzy?

- Pracownicy agencji doradztwa personalnego rekrutujący na potrzeby swoich klientów
- Pracownicy korporacji rekrutujący na rzecz własnego pracodawcy
- Freelancerzy nie powiązani z żadnym pracodawcą, rekrutujący na zlecenie

Jak działają headhunterzy?

- Kontakty nieformalne
- Bazy danych
- Badanie rynku
- Fora zawodowe i społecznościowe

Na czyje zlecenie działają?

- Klient wewnętrzny działu rekrutacji
- Agencje na zlecenie firm i działów rekrutacji

Jak są wynagradzani?

- Wynagradzani przez klienta zlecającego poszukiwania
- Honorarium powiązane z wysokością wynagrodzenia zatrudnianego kandydata
- Wynagrodzenie płatne w ratach

Dlaczego firmy korzystają z usług headhunterów?

- Szybki dostęp do odpowiednich kandydatów
- Anonimowość klienta do przyjętego etapu rekrutacji
- Szeroka baza kandydatów
- Znajomość rynku pracy
- Usługi objęte gwarancją

Jak z nimi rozmawiać?

- Dowiedzieć się z kim rozmawiamy
- Zanotować kontakt
- Na kolejnym etapie w czasie spotkania/rozmowy nie unikać odpowiedzi na zadawane pytania
- Ustalić termin kolejnego kontaktu lub planowanych działań
- Starać się nawiązać współpracę długofalową

Czy warto się z nimi zaprzyjaźnić?

- Znają rynek pracy
- Mają kontakty
- Są zmotywowani do znalezienia kandydatów spełniających określone kryteria, czyli gotowi do współpracy
- Są w posiadaniu wielu nieformalnych i cennych informacji
- Często prowadzą rekrutacje i poszukiwania z pominięciem ogłoszeń podawanych do publicznej wiadomości

Jak ich wykorzystać do własnych celów?

„Zaprzyjaźnieni” headhunterzy

- mogą być źródłem wielu cennych informacji
- znają rynek pracy i pracodawców
- w razie potrzeby doradzą

Czy to prawda, że...? - mity i legendy nt. headhunterów

- Poszukują wyłącznie „top menedżerów”
- Za swoją pracę inkasują wynagrodzenie zatrudnionego przez siebie kandydata, który następnie musi to „odpracować”
- Zarabiają ogromne pieniądze przy niewielkim nakładzie pracy
- Działają nieetycznie

Kontakt

Dariusz Żebrowski

dariusz.zebrowski@bdi.com.pl

Bank Danych o Inżynierach

Al. Jerozolimskie 133, lok. 42

02-304 Warszawa

Tel./faks: (0-22) 572-78-00, 572-78-03

www.bdi.com.pl