rekrutuj z pasją

REKRUTACJA NA STANOWISKA WYŻSZEGO SZCZEBLA

Workbook



OFERTA PRACY

1 Przeczytaj opis sytuacji i zdecyduj, który model sprzedażowy zastosować.

Sytuacja A:

Kandydat jasno deklaruje, że szuka pracy z możliwością szybkiego rozwoju i szkoleniami.

Model do zastosowania

☐ Potrzeba → Cecha → Korzyść ☐ Ból → Cecha → Korzyść

Sytuacja B:

Kandydat mówi, że w obecnej pracy ma za dużo obowiązków i brakuje wsparcia ze strony przełożonych.

Model do zastosowania

☐ Potrzeba → Cecha → Korzyść ☐ Ból → Cecha → Korzyść

2 Uzupełnij tstrukturę oferty na podstawie informacji o kandydacie (możesz skorzystać z danych z aktualnego procesu lub dowolnego przykładu):

Element	Twoja treść
Potrzeba lub Ból	
Cecha/Zaleta oferty	
Korzyść dla kandydata	

OFERTA PRACY

3 Masz typową treść oferty, przeredaguj ją tak, aby użyć modelu:
Cecha → Korzyść z uwzględnieniem potrzeby: rozwój + bezpieczeństwo.

Treść:

„Firma X oferuje szkolenia wewnętrzne i prywatną opiekę medyczną.”

Twoja wersja:

OFERTA PRACY

3 Dopasuj cechy oferty do potencjalnych motywacji kandydatów. Uzupełnij brakujące kolumny.

Motywacja kandydata	Cecha/Zaleta oferty	Korzyść
Stabilizacja		
Szybki rozwój		
Elastyczność pracy		
Realny wpływ		

OFERTA PRACY

4 Zareaguj na obiekcję w stylu: „Tak, i właśnie dlatego...”

Przykład:

„Mam wrażenie, że to zbyt duża odpowiedzialność.”

Twoja odpowiedź:

Tak, i właśnie dlatego...

Przykład z Twojego procesu:

Twoja odpowiedź:

Tak, i właśnie dlatego...