



# Офферы. Как закрыть кандидата за 2 звонка

КУЗНЕЦОВ АЛЕКСАНДР – IT RECRUITMENT TEAMLEAD @ DARUMA

# Зачем это все?

- ▶ Выстраивание более глубокой коммуникации с кандидатом
- ▶ Получение больше информации для более успешного закрытия кандидата
- ▶ Увеличение конверсии принятых офферов. Собственный опыт – с 53% до 72% принятых офферов всего за 1 квартал

# Что ждать сегодня?

- ▶ Теория
- ▶ "Приемы", которые можно использовать, чтобы улучшить офферную работу
- ▶ Разбор каждого из 2 офферных звонков, в чем важность и добавочная стоимость каждого из них

# Формат коммуникации

- ▶ Звоните – общайтесь голосом и по видео.
- ▶ Выстраивайте доверие, интересуйтесь кандидатом
- ▶ Немного психологии - “я договорился с клиентом, чтобы..” ;  
“пообщавшись с заказчиком, рассказав ситуацию твою, смог убедить его в том, чтобы..”
- ▶ Просите приходить к вам, не отмалчиваться

# Начнем сначала

## Нынешняя Ситуация

- ▶ Какая мотивация для ухода?
- ▶ Есть ли что-то, что не нравится?
- ▶ Что бы ты хотел поменять на своем нынешнем месте работы?
- ▶ Как складывается общение со своим руководителем?
- ▶ Какой уровень дохода сейчас?
- ▶ Работаешь ли онлайн/оффлайн, что было бы предпочтительно?
- ▶ На что будешь обращать внимание при выборе следующего места работы?
- ▶ На что ориентируешься по деньгам?

## Другие интервью

- ▶ Сколько запланировано\прошло интервью?
- ▶ На какой стадии общение?
- ▶ Есть ли офферы на руках?
- ▶ Если есть - почему не принимает?

# Пассивные кандидаты

## Весомые причины

- ▶ Нет современных технологий
- ▶ Частая смена руководства или стратегии компании
- ▶ Никакой гибкости, работа только из офиса

## Решаемые «боли»

- ▶ Давно не повышали ЗП
- ▶ Долго выделяют ресурсы на проект
- ▶ «Засиделся»

# Дополнительные пункты

- ▶ **Контрофферы** – также важно прокопать, как и про другие интервью
- ▶ **Продажа роли** – сначала вещает кандидат, потом рекрутер продает
- ▶ **Time kills deals** – ускоряйте процессы и контролируйте то, что от вас ЗАВИСИТ

# Оффер!

- ▶ Уточнить детали у клиента – деньги, дата выхода, СБ (если есть)

- ▶ Назначаем 1-ый звонок с кандидатом с предложением:

«Привет, ИМЯ, у меня через 15 минут звонок обсуждение финалистов, и как ты знаешь, ты среди них, поэтому хочется с тобой поговорить, чтобы мы с тобой были в одном информационном поле, так скажем, чтобы я наилучшим образом смог представить тебя и твои интересы в этом разговоре»

# 1-ый офферный звонок

- ▶ Для того, чтобы узнать полноценно информацию от кандидата – что он думает про роль, компанию после всех этапов собеседования
- ▶ Блок вопросов про «Что понравилось?»
- ▶ Блок вопросов про «Есть ли что-то, что смутило?»
- ▶ Блок вопросов про «Как дела с другими интервью?»
- ▶ Блок вопросов про «Если дадут оффер – что скажешь?»

## 2-ой офферный звонок

- ▶ Непосредственно представление оффера
- ▶ Используйте информацию от кандидата, чтобы «подсластить оффер»
- ▶ Используйте психологические «крючки», НО делайте это с умом и аккуратно
- ▶ Поздравьте кандидата и спросите, что он думает



Спасибо за внимание!

Let's connect:

+79175188922

TG JustKzntsv

<https://www.linkedin.com/in/alexanderkuznetsov22/>