

Извлекете най-доброто от Екзекутив Сърч Компаниите: Препоръки при избор на консултант.

Подборът на висш мениджмънт е много важен процес, който може да има голяма стойност и принос за успеха на всяка организация. Той изисква внимателна подготовка, споделяне на информация и координиране. Работата с екзекутив сърч фирма може да Ви помогне да постигнете успехи и положителни резултати. Но сърч компанията се нуждае от Вашето пълно съдействие и участие в процеса.

Подготовка за работа с екзекутив сърч фирма

Анализирайте ключовите предизвикателства на тази роля и определете как би изглеждал успеха. След което трансформирайте това в личностен профил за съответната позиция.

Идентифицирайте хората, които ще взимат решенията за конкретния подбор и им обяснете аспектите на сърч процеса. Разяснете тяхната роля.

Определете бизнес стратегията, организационната структура, възможности за развитие на позицията, култура и досегашната история на позицията, за да можете да предоставите тази информация на сърч компанията. Това е от изключително значение за успеха на подбора.

Определете важността на проекта спрямо текущите планове.

Определете оптимални времеви рамки.

Селектирайте внимателно сърч компанията, с която ще работите

Фокусирайте се върху репутацията, способността на дискутира и наистина да Ви консултира във вашия проект.

Разберете кой ще ръководи сърч процеса – осигурете си яснота.

Сключете договор с консултанта и го третирайте като партньор.

Не избирайте сърч компанията само по цената – това е много важно.

Брифирайте Сърч Фирмата

Представете на сърч фирмата хората, които взимат решенията във Вашата компания и ако е нужно дори и изпълнителния директор и членовете на управителния съвет.

Колкото повече информация предоставите на сърч консултанта толкова по-ефективен и ангажиран ще бъде той.

Уведомете консултанта каква и коя част от информацията трябва да остане стриктно конфиденциална.

Определете времеви рамки на процеса и начина на докладване през отделните етапи, като потвърдите в писмена форма.

Всички заинтересовани и включени страни в процеса трябва да подпишат спецификацията подготвена от сърч фирмата. Това е важен документ и за това трябва да е разбираем и акуратен.

Насочете вътрешни кандидати, ако има такива, към сърч фирмата за оценка. Не се конкурирайте със сърч фирмата – тя е ваш партньор.

Договорете със сърч фирмата кой ще отговаря за детайлното преглеждане на кандидатите, тяхната квалификация, професионален опит и др. Можете да наемете трета страна за тази специфична функция.

По време на подбора

Оценяване на кандидати противно на изискванията.

Отговаряйте навременно и бързо относно интереса ви към представените кандидати.

Неефикасна или продължителна селекция може да рефлектира лошо върху вас. Организирайте интервютата с кандидати бързо.

Запомнете, че селектираните мениджъри в процеса на подбора в повечето случаи не кандидатстват, а са директно поканени. Затова уважавайте времето им. Те могат да

имат резерви към предлаганата им позиция или към самата организация – не ги затвърдявайте.

Улеснете директния диалог за кандидатите между сърч фирмата и човекът, който взима конкретното решение във Вашата организация, и подплатете усещането им за партньорство.

Очаквайте, предоставените доклади за кандидатите, подготвени от сърч консултанта да включват както техните силни страни, така и недостатъците им. Вие плащате за консултация – изисквайте го.

Представете ясно ключовите предизвикателства на позицията и се уверете, че интервюиращият екип е наясно с тях. Приемете интервютата като клиентска презентация.

Балансирайте купуването и продаването. Използвайте интервютата с кандидатите да инициирате двупосочен разговор. Не забравяйте, че и двете страни трябва да са доволни от свършената работа. Недоволен кандидат може да бъде този, на който му е била спестена много важна информация по време на интервюто.

Представяйте навременна, смислена и разбираема обратна връзка към сърч консултанта, за да знае точно как да действа напред.

Водете сърч процеса като проект с начало, междинен етап и край. Уверете се, че всеки участник в проекта полага нужните усилия.

Последен етап

Използвайте сърч консултанта да тествате идеи или да определите граници, или като посредник при воденето на преговори с кандидата на финалната права.

Не отлагайте - времето е от съществено значение при привличането на подходящия кандидат. Не се захващайте с документация, която да опорочи сделката.

Напишете и обмислете офертата си към кандидата преди да я изпратите в окончателен вариант за подпис. Последното препятствие е толкова важно, колкото и началото.

Проследяване на резултата от подбора

Дори и след приключване на конкретния подбор, продължете работа в сътрудничество със сърч фирмата. Не забравяйте, че консултантът е заинтересован да знае как кандидатът се справя на новата позиция и това е полезна обратна връзка, насока и ориентир за двете страни през първите месеци на новото назначение.