**D63《实战招聘和面试技巧》**

开课信息

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2020年02月14~15日 | 周五一周六 | 3980元 | 上海 |
| 第二期 | 2020年06月11~12日 | 周四一周五 | 3980元 | 上海 |
| 第三期 | 2020年10月24~25日 | 周六一周日 | 3980元 | 上海 |
| **备注** | 案例式教学，小班授课，限招35人；以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期；课程费用含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金（增值税专用发票）。 |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人； |

课程背景

1. 为什么候选人背景很好，面试回答也令人满意，到工作上却名不副实？
2. 为什么面试时感觉特别好，一到工作岗位就和面试表现大相径庭？
3. 为什么面试时，候选人的问题回答都很完美，让人无法判断真伪？
4. 为什么面试需要结构化，非结构化往往导致面试不准确？
5. 为什么面试时，人力资源部认为很好，用人部门看不上？
6. 为什么面试官的礼仪和职业化也是吸引人才的重要手段？
7. 为什么很多候选人答应加入，却常常不来报到，如何解决？

课程对象

企业的业务部门经理、总监、HR人员、以及企业的一般管理者；

课程亮点

1. “实战、接地气、解决问题”是课程的最大特色，也是本课程的不懈追求；
2. 2天内完成6大议题，10个案例分析题；
3. 课程目标不仅仅为了让学员学习相关的知识，而是聚焦在能否可以马上应用到实际工作中；
4. 课程不是以知识的讲解为目标，而是通过分组讨论，案例教学，互动式研讨，现场PK来帮助学员理解知识，将在招聘过程中遇到的问题予以解决并融入培训现场；
* 不仅关注2天以内的学习，而且营造2天以后的后期跟进意识；
* 不仅讲知识，还要解决学员的实际问题；
* 加入答疑环节，以实战作为培训核心。

 课程收益

1. 让学员掌握并使用面试的方法论
2. 掌握行为面试STAR或SBO的方法
3. 掌握情景面试的方法
4. 掌握面试追问的技巧“3W方法“
5. 避开面试的十大误区

 课程大纲

**模块一：招聘的方法论—掌握方法论，高屋建瓴看面试**

**本节：主要解决招聘的前提基础以及面试背后的逻辑问题**

1. 招聘中两个标准的统一
* 人力资源部门和用人部门的标准统一
* 职位的面试题目统一
* 案例解析：为什么王小姐会失败？
1. 招聘中的三大匹配：人岗匹配、人与组织、人与组织发展匹配
* 为什么需要三大匹配？
1. 面试的本质是逻辑归纳
* 证据=举例子
* 足够的样本量=多举例子

**模块二：岗位人才的胜任力模型构建—没有人才标准，面试就是盲人摸象**

**本节：主要解决用人部门和人力资源部统一标准的问题。**

1、胜任力的概念

* 麦克礼兰的冰山理论和胜任力模型
* 胜任力的三大分类（通用、岗位、管理）
* 岗位说明书和胜任力之间的区别和联系
* 练习和思考：如何识别候选人的需求？

2、如何通过岗位说明书制定人才胜任力

* KSAO工具的应用
* 练习：请根据该岗位说明书，制定岗位的人才胜任力标准

**模块三：结构化面试和非结构化面试—克服主观，科学设计面试题目**

**本节：主要解决有的面试官随意面试导致结果不理想的问题。**

1、面试官的基本礼仪

* 面试官的礼仪和雇主品牌、吸引人才之间的关系

2、结构化面试和非结构化面试的概念

* 采用A+B 方法使用结构化面试
* A结构化面试题目
* B个性化题目的设计

3、筛选简历的基本要求

**模块四：面试方法和追问技巧—掌握行为面试和追问，让说谎无所遁形**

**本节：主要解决如何如何识别谎言，对付“面霸、面精“的问题。**

1、面试的六个错误假设

2、正确的面试假设：过去的行为是未来行为的预期

3、行为面试法

* STAR法或者SBO法
* 案例分析：我如何解决商场的危机？
* 行为面试的4个步骤
* 举例：宝洁公司的8个面试题目
* 行为面试的本质
* 演练：判断以下是行为面试吗？
* 演练：该如何设计这三个问题

4、情景面试

* 情景面试的概念
* 情景面试的假设
* 案例：情景面试的缺陷

5、混合面试法

* 混合面试的本质
* 如何使用混合面试法？

6、面试的追问技巧：3W法

* 什么是3W法？
* 3W代表什么？
* 案例解析：你是如何达成一个你策划好的目标的？
* 演练：请根据题目进行追问？

7、面试的其他技巧

* 声东击西法
* 基本信息了解法

**模块五：面试的结束技巧—结束也是面试 避免典型错误 科学录用人才**

**本节：主要解决面试结束录用决策、谈薪酬、候选人不来报到的问题。**

1、面试结束的三个技巧

* 为什么需要对方提问？

2、面试的十大误区

3、薪酬谈判的技巧和方法

4、如何解决候选人承诺来公司却不来报到的3个方法？

讲师介绍

**张书豪老师**

* 上海同砺智库高级顾问
* 上海地平线培训网高级顾问
* 人课合一黄埔十五期明星培训师
* 工商管理博士
* DISC行为风格论证分析师
* 22年工作经验，曾经先后供职于国企、民企、跨国公司等，如美国都乐、法国百吉福、美资纳斯达克上市公司等，行业涵盖：制造、快消、大型外包服务等
* 20年管理经验，曾担任大中华区人力资源总监、总裁助理、物流总监等高管职位，对不同类型的企业管理模式有深刻的认识；
* 10年管理咨询经验，担任多家公司的企业管理咨询顾问，这些公司涵盖电力、快消品、贸易等行业；
* 9年培训经验，2008年因为喜欢培训开始受邀分享管理经验和心得，至今授课超过500天；

**培训和兼职咨询背景：**

**培训经验：**

1. 至今已经服务至少150家以上的企业，大多数是大型央企、跨国公司、民营企业等；
2. 重复邀请授课的大约30家左右；

**兼职咨询经验：**

1. 从2007年开始兼职做顾问和咨询，常年做企业顾问的企业合计有8家，有机会和老板探讨企业的经营和战略；
2. 目前是两家公司的常年管理顾问；
3. 曾经帮助多家企业做过多次微咨询项目：
* 某公司的企业年度经营计划项目；
* 某公司的绩效管理系统；
* 某企业的人力资源体系的整体设计；
* 某企业的竞标方案更新系统；
* 某企业的招聘系统建立；
* 成功帮助顾问企业建立销售系统的人员和薪酬系统；
* 成功帮助顾问企业建立高管团队；

**授课特点：**

1. 实战、接地气、以解决问题为导向
* 所有的内训都是以客户需求为导向，定制化，以解决客户的问题为核心；

2、课程的设计逻辑感强

* 比如管理课程整体设计为自我管理、管理业务、管理团队的思路设计课程；
* 比如设计招聘和面试课程，从招聘前的准备、招聘中的提问和追问、招聘 后的薪酬和谈判、测评、背景调查来设计课程；

3、工具、方法贯穿整个课程

* 学员需要马上能用的工具和方法，本人所有课程都会输出相应的工具、 方法或思路，课程始终聚焦在围绕Know-how展开

4、课堂演练多，互动多，幽默，氛围好

* 一天的课程至少2~4次演练，练习产生代入感，激发学员的思考，思考能力是管理者的核心能力之一

**部分服务客户：**

**汽车行业：**上汽集团、大众汽车、马自达中国、韩国现代汽车、山东德州福路车业

**金融和保险行业：**中国银行、民生银行、嘉银基金、财通基金、长安基金、民生人寿保险、国泰人寿、上海汇付天下、深圳平安

**房地产和建筑行业：**中建八局、复星集团星颐投资、复星集团利源、上海现代建筑咨询、上海申元岩土

**电子和电器行业：**上海日腾电脑、中国电信、上海津信变频器、上海科泰电源、赫莱特密封紧固件、上海北羽自动化、芬那中国

**互联网和IT行业：**上海壹佰米、上海浦东软件园、中科院、中海油信息科技、上海帝联信息、上海华勤通讯、上海科梁信息、上海道和慧明、苏州新宇软件、南京龅牙兔、丁丁地图、赶集网、医容堂

报名表格

**课程名称：**《实战招聘和面试技巧》

**上课时间：**

**课程费用：**3980元/人

**上课地点：**上海

|  |  |
| --- | --- |
| 公司名称： |  |
| 公司地址： |  |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：*** 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他
* 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求
* 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求
* 其他要求：

**听课须知：**1. 案例式教学，小班授课，限招35人；（以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。）

**银行账号：**户 名：上海同砺企业管理咨询有限公司开户银行：农业银行上海四平路支行C:\Users\ai_Y\AppData\Local\Temp\WeChat Files\b582be23d26ac64ac94fecb9e16a1db.jpgC:\Users\ai_Y\AppData\Local\Temp\WeChat Files\fbd34256f06d47c8a006502a0a32b31.jpg账 号：0337 4600 0400 1060 6 **联系方式：**林苗（渠道部经理）电话：021-58653259手机：13564679986（同步微信）QQ：1219176301邮箱：linmiao@tonglishare.com **同砺学习圈** **同砺智库联盟** |