



BUDAPEST → 2018. MÁRCIUS 20.

Másként kell hozzáállni a munkaerőhöz

RECR(ÚJ)ITMENT SZAKNAP

2018



Az alapvető probléma, hogy nincs mennyiségi és minőségi pályázó

Most már az interjúztatónak is meg kell győznie a jelöltet arról, hogy Ő a pozícióra alkalmas személy!

Mielőtt elkezdenének kifelé kommunikálni, előtte bent kell rendet tenni

Nincs idő a folyamatra, előzetesen le lehetne szűrni!

Eddig mennyiség volt, de minőség nem, most egyik sincs!

A rendezvény főbb témái:

- Változó munkaerő-piac, változó piaci igények
- Vállalati válaszok, megoldások: stratégia a kezelésre
- Employer branding, márkáépítés
- Dolgozói ajánlás, mint egy lehetséges megoldás a munkaerő-hiányra
- Utánpótlás kérdése, toborzás a fiatalabb generáció „bevonása”
- Toborzási technikák, eszközök, új csatornák feltérképezése
- Toborzás automatizálása, az interjúztatás gyorsítása
- Miért fontos a megtartás?
- Generációk együtt dolgozása

RECR(ÚJ)ITMENT 2018

SZAKNAP



8:30 Regisztráció

8:50 Megnyitó az IIR részéről

Az alapvető probléma, hogy nincs mennyiségi és minőségi pályázó

9:00–9:45 Változó munkaerő-piac, változó piaci igények

- Általános helyzetkép
- A keresleti munkaerő piac és megváltozott jelölt igények
- Keresleti munkaerő piac és az oktatási rendszer összefüggései
- Növekvő recruitment leadtime-ok hatása a szervezetre
- Hiányszakmák

Vállalati válaszok, megoldások: stratégia a kezelésre

- Munkaerő piaci pozíció és market intelligence
- Kompenzációs intézkedések és egyéb lehetőségek a munkaerő piaci versenyképesség növelésére
- A recruiter megváltozott szerepe: fishing&hunting
- Recruitment kihívások: jelölt élmény növelése, gyorsaság és agilitás, felhasználóbarát recruitment eszközök és megoldások, a vezető megváltozott szerepe
- Jó gyakorlatok: munkatársi ajánlási rendszer, jelölt élmény a kiválasztási folyamatot követően
- Az employer branding tevékenység felértékelődése
- Egyéb lehetőségek a munkaerő igény kezelésére: dolgozói elégedettség növelése, képzés

Előadó: Kalmár Ákos, HR igazgató, Continental Automotive Hungary Kft.

Most már az interjúztatónak is meg kell győznie a jelöltet arról, hogy Ő a pozícióra alkalmas személy!

9:45–10:30 Utánpótlás kérdése, toborzás a fiatalabb generáció „bevonása”

- Mit lehet tenni annak érdekében, hogy az utánpótlás működjön?
- Miben tudnak segíteni a gyakornoki programok?
- Mennyiben jelent megoldást a szakmai gyakorlat az utánpótlás kapcsán? Mikor és hol kell elkezdni a toborzást? középiskola?
- A fiatalabb generáció bevonása: mik azok a pontok, amelyek felkeltik az érdeklődésüket?
- Mik azok a pontok, amiket bele kell írni az ajánlatba már a pozíció kiírásánál?
- Kettéválasztani: más a fizikai munka és a szellemi esetében, másként kell megszólítani, más a kiválasztás és a toborzás, mással lehet motiválni
- Hogyan integráljuk be az új fizikai dolgozót a meglévő rendszerbe? Egy fizikai onboard-ing program
- Miként oldja meg a HR, ha hirtelen nagyobb létszámú munkavállalóra van szükség?

BUDAPEST → 2018. MÁRCIUS 20.

10:30-11:00 Kávészünet

Eddig mennyiség volt, de minőség nem, most egyik sincs!

11:00-11:45 Toborzási technikák, eszközök, új csatornák feltérképezése

- Milyen külső „segítség” vesznek igénybe a vállalatok a megüresedett pozíciók betöltése kapcsán?
- Mennyiben tudnak segíteni a külső cégek ezek betöltésénél? fejadász cégek, munkaerő-kölcsönző cégek
- Milyen hatékonysággal működnek ezek? Milyen arányban „tudják hozni a számokat”? adatbázisok használhatósága, frissítése
- Milyen belső megoldással próbálják kezelni a vállalatok a kialakult munkaerő-hiányt? saját házon belül: folyamat-átalakítások, meglévő dolgozókkal betölteni a helyeket
- Milyen módon szükséges az értékesítési csatornák, marketing eszközök fejlesztése, és ezt a know how-t „behúzni a HR-be”? hirdetni, eladni magunkat
- Mennyire számít, hogy hol hirdetnek? Social média: Google, Facebook, LinkedIn, Instagramm
- HR-esként át kell néznünk mások asztalára: média, marketing, online, sales, Hogyan fejleszti most egy HR-es magát? Milyen irányba? Pl.: blogger
- Olyan új csatornák, kivitelezéseknek a bemutatása, ami valóban minőségbeli jelölteket hoz

Előadó: Kelemen Zoltán, HR igazgató, Ericsson

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

Nincs ember: annyi rossz önéletrajz érkezik be, nincs idő a folyamatra, ezt le lehetne szűrni!

11:45-12:30 Toborzás automatizálása, az interjúztatás gyorsítása

- Miért egyre fontosabb a toborzás automatizálása? Reagálás a változó igényekre
- Gyorsaság fontos, nem várnak az emberek két hétig a többkörös interjú eredményére, munkaerő-hiány van: addigra elhelyezkedik máshol
- A digitalizáció: ezt a HR hogyan tudja lekövetni?
- Milyen innovációval, internetes felületen történő előzetes szűréssel lehet segíteni az interjúztatást? robotizáció, mesterséges intelligencia
- A process time-ot csökkenteni kell: hogyan tudják a robotikát beépíteni már az előszűrésekbe?
- Mennyire rövidíti, gyorsítja a folyamatot, teszi vonzóbbá a pozíciót és a vállalatot ez a szelekciós folyamat?
- Mi az oka annak, hogy a vállalatnak figyelnie kell a Candidate Relation Managementre, a jelöltekkel való kapcsolat-tartásra és a jelöltkövetésre?
- A kettő együtt működhet: az online és a személyes interjú

Előadó: Hinterstein Anikó, Toborzási és vezetőtámogató teamvezető, Magyar Telekom Nyrt.

12:30-13:30 Ebédészünet



Mielőtt elkezdenének kifelé kommunikálni, előtte bent kell rendet tenni

13:30-14:15 Employer branding, márkáépítés

- A munkáltatói márka, fontossága és ennek kialakítása: miért szükséges egyre nagyobb hangsúlyt fektetni erre?
- Miben tud segíteni az employer branding, milyen célok elérését támogatja?
- Megelőzési, vagy problémakezelési céllal érdemes munkavállalói márkáépítést végezni?
- Könnyebbé teszi az új munkatársak bevezetését és a megtartást, az elvándorlás csökkentését?
- Milyen eszközök állnak a vállalat rendelkezésére a munkáltatói márka kiépítéséhez?
- Mennyiben segítik az employer branding kialakítását:
 - szervezeti kultúra felépítése
 - a cégprofil kommunikálása
 - küldetéstudattal való azonosulás
 - a bérrendezés és egyéb és béren kívüli juttatások összhangban a küldetéstudattal
 - a gyakornoki programok ösztönzése?

Előadó: Vass Zoltán, Toborzási és kiválasztási vezető, Nestlé Hungária Kft.

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

Azok a dolgok, amik működtek korábban, azok most nem működnek

14:15-15:00 Dolgozói ajánlás, mint egy lehetséges megoldás a munkaerő-hiányra

- Milyen módon lehet honorálni, ha beajánl egy kollega egy másikat?
- Hogyan működtetik az ajánlási rendszert?
- Milyen arányú ennek beválása?
- Miként érzük el, hogy a már meglévő dolgozók kitegyék a saját social média felületükre a vállalat állásajánlatait?
- Dolgozói ajánlás és GDPR kérdése: folyamatokat kell újragondolni, újratervezni
- Hogyan nyilatkoztassam le a jelöltet arról, hogy az adatait kezelni fogom, beviszem egy adatbázisba?

15:00-15:15 Kávészünet

Egy bizonyos szint alatt igenis a pénzzel lehet motiválni!

15:15-16:00 A megtartás az új toborzás?

- A megtartó erő kontextusa - azaz mi is a megtartó erő?
- Mi a különbség a satisfaction és az engagement között?
- Megtartás és szervezeti kultúra kapcsolata.

- Milyen előnye származik abból a vállalatnak, ha van megtartó ereje?
- Milyen eszközökben gondolkodjanak a vállalatok, ha szeretnék megtartani dolgozóikat?
- Mivel lesz motiváltabb a dolgozó? Mi motiválja, hogy maradjon?
- Mennyire képeznek megtartó erőt a következő szempontok: rugalmas munkaidő, home office, béren kívüli juttatások stb?

Előadó: Jagudits Ákos, Osztályvezető Emberi Erőforrás és Társasági Támogatások Osztály, Magyar Suzuki Corporation Ltd.

16:00-17:00 Generációk együtt dolgozása – vállalati ESETTANULMÁNY

- Milyen kihívás elé állítja a HR-eseket és a vállalatvezetést a több generáció együttdolgozása?
- Mely generációk dolgoz(hat)nak egy időben egy helyen adott vállalatnál?
- A generációk közötti különbségek, jellemzők
- Mit lehet tenni annak érdekében, hogy megértsék egymást, hogy tudjanak egymással kommunikálni és együtt dolgozni?
- Milyen módon kell felkészíteni a munkatársakat a közös munkára?
- „Aha élmény”: a felismerés, hogy mit mond az egyik és a másik

Előadó: Szeleczy Noémi, HR Director, Libri Bookline Zrt.

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

17:00 A rendezvény zárása

Rendezvényünk szólni kíván

- HR vezetőkhöz
- HR generalistákhoz
- Recruitment Specialist-ekhez
- HR igazgatókhoz
- Toborzási specialistákhoz
- HR specialistákhoz
- Toborzási konzultánsokhoz
- HR partnerekhez
- HR szakemberekhez
- valamint mindazon funkcionális vezetőkhöz, akik részt vesznek a kiválasztási folyamatokban.

Rendezvényünkre örömmel várjuk kiválasztási szolgáltatást nyújtó HR tanácsadó és szolgáltató vállalatok szakértőit is.

RECR(ÚJ)ITMENT SZAKNAP

2018



CP8001

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____



SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
 kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2018. FEBRUÁR 2-IG		2018. FEBRUÁR 3-TÓL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> RECR(ÚJ)ITMENT – MÁSKÉNT KELL HOZZÁÁLLNI A MUNKAERŐHÖZ: BUDAPEST, 2018. MÁRCIUS 20.	149.000 Ft	30.000 Ft	179.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Ludman-Takács Tünde 06-1/459-7300
 Koncepció: Sűli-Mezősi Éva 06-70/428-0376
 Marketing: Tóth Barbara 06-1/459-7334

JELENTKEZÉSI LAP