

## ***Il reclutamento e la scelta di nuovi collaboratori L'importanza strategica di non sbagliare l'inserimento del personale***

### **OBIETTIVI**

In questo incontro si intende raggiungere l'obiettivo di fornire al titolare e/o responsabile gli strumenti per costruire le procedure necessarie ad affrontare con solidità l'espansione futura, partendo dalla costruzione di una metodologia efficace per il reclutamento e la scelta di nuovi collaboratori. Si precisa che l'intento è quello che di trasferire alle aziende una metodologia che rimanga patrimonio interno della struttura.

### **DESTINATARI**

Consigliato agli uomini che devono guidare una squadra e in particolare a imprenditori, titolari, manager e responsabili.

**DURATA:** 1 giorno

Parte I: 09:30 - 13.00

Parte II: 14:00 - 16.30

**DATA PREVISTA:** 18 giugno 2008

(termine iscrizione 10 giugno 2008)

**COSTO a partecipante:**

€ 320 + IVA (prezzo ordinario)

**Condizioni di Pagamento:**

R.B. 30gg. Fine Mese

### **PROGRAMMA DEL CORSO**

- Definizione del profilo dei potenziali collaboratori
- Individuare i canali dei potenziali collaboratori
- Come contattare i potenziali collaboratori
- Fissare il primo incontro con potenziali candidati. Organizer
- Il compito della segreteria o reception
- Schema del colloquio di lavoro
- Primo incontro - Discussione del curriculum  
L'importanza di strumenti scientifici di analisi del potenziale
- Il secondo incontro
- Conclusioni

Prezzo riservato ai Clienti con  
Contratto di Assistenza e Manutenzione Software

**€ 250,00 + IVA**



### **SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO**

Nome e Cognome Partecipante	
Funzione aziendale	
<b>Ragione Sociale</b>	
Indirizzo	
Località	
Partita IVA	

Data \_\_\_\_\_

Per accettazione

\_\_\_\_\_  
(timbro e firma)