Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/12434

Тип работы: Реферат

Предмет: Управление персоналом

-

массовый набор персонала (использование лишь собственных ресурсов может быть невозможно или невыгодно); нужно быстро нанять много работников; требуются услуги, которые компания не может обеспечить самостоятельно (исследования, тестирование, оценка и пр.); требуется найти редкого специалиста; при выполнении межрегионального поиска; при прямом поиске на управленческие позиции; требуется профессиональная консультация по рынку труда.
По уровню позиций для поиска рекрутинг подразделяется на:
1. Массовый поиск - методика, которая применяется для подбора большого количества персонала на однотипные линейные позиции в сжатые сроки. Оплата за подбор низка по отношению к остальным видам поиска, важно количество трудоустроенных соискателей. Основной минус для агентства в опасности большого количества замен.
2. Поиск руководителей среднего звена (middle management) — методика привлечения руководителей с уровнем заработной оплаты примерно от 120 тыс. — 300 тыс. руб. в месяц. Стоимость услуги составляет от 20-25 % от годового оклада кандидата за первый год работы. Оплата производится по факту выхода кандидата на работу. Предоставляется гарантия на услуги (бесплатная однократная замена), как правило в течение 3 месяцев. Применяется прямой поиск, поиск по собственной базе кандидатов агентства и другие источники.
3. Поиск руководителей высшего звена (executive search) — методика привлечения кандидатов высокого уровня: генеральные директора, независимые директора, директора функциональных направлений, дивизионов. Отличительные особенности данной методики:
- Прямой выход на кандидатов (хедхантинг), которые обычно трудоустроены и не находятся в поиске работы. Целью в данном случае является не найм менеджера сам по себе, а решение стоящей перед компанией задачи: увеличение прибыльности, освоение нового сектора рынка, управление новым бизнесом и так далее.
- На первом этапе клиенту предоставляется длинный список (long list) кандидатов с указанием их мотивации, текущего положения, заработной платы, клиент выбирает интересных кандидатов. На втором этапе клиенту предоставляется короткий список (short list) кандидатов, осуществляется коммуникация с ними и организуются их встречи с клиентом.
- Гарантия на услуги executive search обычно от полугода до года, если в этот период кандидат увольняется по причинам, не связанным с сокращением или изменениями условий работы, предоставляется однократная бесплатная замена.
- Стоимость услуги варьируется от 25-30 % от годового оклада принятого на работу кандидата за первый год работы, включая бонусы и иные выплаты.
По способу поиска подбор персонала подразделяется на:
1. Рекрутинг — поиск кандидатов на низовые или линейные позиции в компании, предполагает пассивный подбор персонала: по базе кандидатов и по отклику на объявления в СМИ. Поиск осуществляет рекрутинговая компания или кадровое агентство среди активных соискателей, ищущих работу.
2. Headhunting (хедхантинг) — переманивание конкретного сотрудника (руководителя, топ-менеджера, редкого специалиста) из одной компании в другую компанию, применяется хедхантинговыми или executive search компаниями. Услуга хедхантинга — одна из самых дорогих услуг рекрутинговых агентств. Высокая стоимость этой услуги обусловлена тем, что уровень позиций, как правило, чрезвычайно высок, и роль переманиваемого одна из ключевых в компании.
3. Рекрутинг по рекомендациям - процесс поиска персонала, в котором вакансии закрываются по рекомендациям, в качестве мотивации компании предлагают рекомендателям вознаграждение за успешное закрытие вакансии (денежные выплаты, подарки и т. д.).
3.1. Рекрутинг по рекомендациям внутри компании. Сотрудники компании получают список вакансий компании, и в случае если вакансия закрывается рекомендованным кандидатом, сотрудник-рекомендатель

получает вознаграждение или поощрение в какой-либо другой форме (оплачиваемый отдых, ценный подарок и т. п.).
3.2. Рекрутинг по рекомендациям вне компании. Независимые системы платных рекомендателей (обычно в виде интернет-ресурсов) работают как обычные рекрутинговые сайты, но с возможностью рекомендовать кандидатов на вакансии за конкретное вознаграждение.
Поанализируем структуру рынка труда и динамику безработицы в России. По данным Росстата РФ (по состоянию на 04.04.2017 г.) общая численность населения Российской Федерации по состоянию на конец 2016 г. составила 146,8 млн.человек, численность рабочей силы 76,64 млн.человек, что составляет 52,2% от общей численности населения. Численность занятого населения составила 72,39 млн.человек, общая численность официально зарегистрированных безработных 4,24 млн.человек.

Источники:
http://podborkadrov.com/poisk-personala/rekruting/rekruting.html
http://www.macro-econom.ru/economs-1437-1.html
http://expert.ru/2017/03/14/rabota/
http://www.openspace.ru/article/771
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/12434