



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Μόλις πριν από μερικές δεκαετίες, οι βιομηχανικές μηχανές ήταν η κυρίαρχη τεχνολογία και η επιτυχία της αγοράς καθοριζόταν συχνά από παράγοντες που σχετίζονται άμεσα με το προϊόν (π.χ. διαθεσιμότητα, ποιότητα, συσκευασία) και την τιμή.

Επί του παρόντος, οι τεχνολογίες πληροφοριών και επικοινωνιών διαδραματίζουν βασικό ρόλο, χάρη στους οποίους οι πελάτες είναι καλά ενημερωμένοι και η αγορά είναι διαφανής. Αυτό συνέβη σε έναν οργανισμό που ασχολείται με την απόκτηση νέων υπαλλήλων για μια εταιρεία.

Ο ειδικός προσλήψεων πραγματοποίησε μια σειρά συνεντεύξεων με υποψηφίους για τη θέση του ειδικού πληροφορικής σε επίπεδο Μηχανικού Προσωπικού. Ωστόσο, λειτουργώντας το 2021, έπρεπε να πραγματοποιήσει όλες τις συνεντεύξεις διαδικτυακά. Χρησιμοποίησε το ZOOM και το Teams ανάλογα με τις δυνατότητες και την πρόσβαση των υποψηφίων. Ήταν πολύ καλά προετοιμασμένος από άποψη περιεχομένου και τεχνολογίας για προσλήψεις. Ήθελε να επιλέξει τον καλύτερο υποψήφιο από εκατοντάδες αιτήσεις. Τι καθόρισε την επιτυχία των συνεντεύξεων και της επικοινωνίας;

Διαθεσιμότητα του ειδικού μας σε συνδέσμους και messenger. Ο καλύτερος υποψήφιος είχε πολλές ερωτήσεις μετά τη συνέντευξη και ο ειδικός απάντησε σε όλες πολύ γρήγορα μέσω του επιλεγμένου αγγελιοφόρου, έτσι ο υποψήφιος αποφάσισε να μετακομίσει σε μια νέα εταιρεία σε μόλις 2 μήνες, η οποία ήταν μεγάλη επιτυχία και επέτρεψε την έναρξη μιας νέας Έργο πληροφορικής στην εταιρεία εκείνο τον μήνα. Η διαδικτυακή επικοινωνία συχνά εξορθολογίζει και επιταχύνει τις διαδικασίες, κάτι που είναι σαφές πλεονέκτημά της.

