

Какво да очаквате от Вашата екзекютив сърч фирма?

Екзекютив сърч процесът е сложен процес, който изисква сериозна инвестиция на време и ресурси от Ваша страна.

Когато наемете такава фирма, Вие имате право да получите високо ниво на обслужване. Но каква е разликата между професионално, приемливо и обслужване с ниско качество? Какви са Вашите права и задължения като клиент? Още повече, как разбирате, че сте получил отлично обслужване?

Сърч фирмите ще отговорят на повечето, но не на всички въпроси. За това колкото повече подробности знаете за работата с екзекютив сърч фирма, толкова по-добри са шансовете Ви да получите успешен сърч и да имате възвръщаемост на инвестициите си.

В убеждението, че добре информираните клиенти винаги имат добри взаимоотношения с консултантите, AESC предлага следната "Харта на Клиента".

I. Екзекютив сърч фирмата трябва да предостави на клиента точна и вярна информация за възможностите си да поеме конкретния проект.

Не всички фирми предлагат едни и същи услуги, но всички те трябва да работят по установените професионални стандарти. Освен, че се различават по големина и персонал, сърч фирмите имат и различна сфера на експертност, знания и контакти в различни индустрии, както и различно ниво на опит и умения на техните консултанти.

Преди екзекютив сърч фирмата да се съгласи да поеме дадения проект, тя трябва да:

- се увери, че разполага с нужните ресурси, време, познания и опит да се справи
- предостави всякаква нужна информация свързана с проекта, за да се избегнат ситуации, които да доведат до проблеми или конфликт на интереси. Да разкрие евентуални ограничения или задръжки породени от взаимоотношения с други клиенти, които могат да повлияят на представянето ѝ.
- дефинира с Вас коя част от Вашата организация е „клиентът“ (т.е. за коя дъщерна фирма, дивизия или отдел се касае проекта).
- дефинира обхвата и характера на услугите, които ще се извършат, както и дължимото заплащане.

Това изисква и от Вас да предоставите пълна и точна информация за Вашата организация, бизнес, нужди и култура, позицията, за която се търси кандидат и вашият критерий и представа за идеалния кандидат.

Ако дадената екзекютив сърч фирма не успее да се справи с възложения проект, то тя трябва да Ви насочи към друга компания, която може да посрещне Вашите нужди.

II. Екзекютив сърч фирмата трябва да Ви каже кой ще изпълнява проекта

Освен консултантът, който осъществява бизнес взаимоотношенията, може да има и екип от професионалисти, които ще се занимават със самия проект.

Ваше право е да питате и да получите ясен и точен отговор относно консултантите и техните компетенции, както и за ресурсите на самата фирма, които ще подпомогнат работата на екипа по вашия проект.

III. Екзекютив сърч фирмата трябва да предостави високо ниво на своите услуги

Екзекютив сърч процесът е специфична форма на мениджмънт консултирането.

Целта е да се помогне на вашата организация при дефиниране на висшите позиции и на нуждата от привличане на човек за някоя от тях, идентифициране на високо квалифицирани и мотивирани кандидати и селектиране на най-подходящите.

Освен да открие висококачествени кандидати вашата екзекютив сърч фирма също така трябва да ви дава и информация, която да ви помага да ръководите бизнеса си по-ефективно. Тази информация включва:

- познаване на отрасъла, в който ще бъдат воден сърч процеса, включително наличието на подходящи кандидати, сравнителна оценка на тези кандидати, както и нивата на възнаграждение.
- генерален поглед на пазара засягащ Вашата организация и Вашите позиции в него, дейността на вашите конкуренти, както и различните подходящи или не за случая стратегии за подбор.

Не очаквайте 50 страници маркетингово проучване, но сърч фирмата трябва да Ви даде реален поглед върху условията на пазара и цялостно разбиране за Вашата организация на пазара на труда.

IV. Екзекютив сърч фирмата трябва да пази информацията станала й известна за Вас в пълна конфиденциалност

Сърч консултантът трябва да третира всяка информация станала му известна по време на проекта, в пълна конфиденциалност.

В същото време, консултантът не може да осъществи ефективен подбор без да сподели информация с потенциалните кандидати. За да защити интересите Ви, обаче, сърч консултантът трябва да гарантира, че:

- ще използва конфиденциалната информация за клиента само и единствено за целта на проекта.

- ще разкрива информация за клиента само с колеги от фирмата (които работят с консултанта по конкретния проект) или с потенциални кандидати, които изискват и трябва да знаят тази информация.
- никога няма да използва конфиденциалната информация за лични цели или да предоставя информацията на трети лица за техни лични цели.

V. Екзекютив сърч фирмата трябва да демонстрира ясно разбиране на позицията, компанията и предмета на подбора

За да изпълни подбора успешно, консултантът трябва да има ясна представа за позицията, изискванията и за компанията. Съответно Вие трябва да настоявате да получите документ, който да детайлизира разбирането на консултанта за:

- Вашето желано ниво и вид опит на кандидатите
- бекграунд, образование и технически умения изисквани за позицията
- отговорности на позицията
- други нужни умения.

Добрите сърч фирми биха направили и повече от обратна връзка относно описанието на позицията. Те проактивно биха Ви помогнали да развиете, модифицирате и изчистите вашите собствени разбирания за позицията.

Тъй като длъжностната характеристика е в основата на успешния сърч, уведомявайте консултанта своевременно за настъпили евентуални изменения в изискванията на позицията или относно типа човек, който се търси. Имайте предвид, че промяна в спецификата на сърч процеса може да се отрази и на заплащането, което дължите към сърч фирмата.

VI. Екзекютив сърч фирмата трябва да Ви предоставя регулярна и детайлна информация относно развитието на сърча

В зависимост от сложността на позицията, наличието на подходящи кандидати и други фактори, успешният сърч може да отнеме от няколко седмици до няколко месеца. За да Ви държи непрекъснато информирани, екзекютив сърч фирмата трябва да Ви предоставя регулярни отчети, които да съдържат:

- компаниите, от които консултантът таргетира кандидати
- до колко пазара отговаря на проекта
- препятствия при идентифицирането и привличането на кандидати
- вече контактнатите кандидати.

Сърч фирмата трябва регулярно да ви информира относно актуализирането на тази информация по телефон, факс, e-mail и др.

VII. Сърч фирмата трябва да Ви представя квалифицирани кандидати, които да отговарят на изискванията на позицията и културата на вашата компания

Консултантът трябва да Ви представи няколко квалифицирани потенциални кандидата, които той или тя е интервюирал и оценил. Консултантът трябва да може да дискутира за всеки един от кандидатите:

- професионално ниво, опит и постижения, които се отнасят до позицията предмет на подбора
- образование и бекграунд
- интелектуални, личностни и мотивационни компетенции
- персонални силни и слаби страни
- до колко отговаря на културата на компанията
- интерес към позицията
- очаквано възнаграждение.

При представяне на кандидатите, независимо дали индивидуално или в shortlist, Вие трябва да очаквате консултантът да организира срещата Ви с тях и всички други аспекти свързани с това. Веднага след като сте интервюирали кандидатите, Вашият сърч консултант трябва да изиска от Вас коментари и обратна връзка и да Ви помогне да направите анализ и съпоставка между кандидатите.

Ако се наложи сърч процесът да се удължи или селектираните кандидати не са напълно подходящи, консултантът трябва да Ви уведоми за това и да дискутира с Вас алтернативи и последващи стъпки.

VIII. Сърч фирмата трябва да Ви помогне при преговорите Ви с финалните кандидати, представяйки и двете страни с умение, честност и високо ниво на професионализъм

Веднъж вече селектирал финалните кандидати, ролята на консултанта се променя от тази на сърч агент на човек, който преговаря и комуникира. От тази позиция, функцията на консултантът е да Ви помогне да наемете и задържите избрания кандидат за дълго във вашата организация. Това включва:

- действия на посредник между Вас и кандидата относно възнаграждение, бонуси и други условия на труд
- обратна връзка за всякакви притеснения и възражения, които кандидатът може да има относно позицията
- помагане на кандидата да оцени представената му възможност
- работа и с двете страни, за да е печеливш проекта за всички участници.

Въпреки че консултантът представлява Вашите интереси на първо място, той или тя трябва също така да разбира и приема нуждите и желанията на кандидатите. В противен случай биха намалели шансовете за успешен подбор и назначаване на кандидат. Също така представяйки и двете страни честно и професионално, консултантът осигурява две важни неща:

- кандидатът остава с чувството, че към него са се отнесли честно
- повишава се репутацията на сърч компанията.

Запомнете, че кандидатите също са много заети професионалисти, които отделят ценно за тях време, за да разговарят с Вас. Още повече, че не те са потърсили тази възможност, а тя им е била предоставена.

IX. Екзекутив сърч фирмата трябва да Ви информира за промяна в политика ѝ или относно други обстоятелства настъпили по време или след проекта

Сърч фирмата не може (а и не трябва да се очаква) да гарантира, че ще намери човек за вашата позиция. Консултантът също така не може да гарантира, че веднъж нает, кандидатът ще остане във Вашата компания. Именно в тази връзка консултантът трябва да обясни точно и ясно политиката на своята фирма. Това включва:

- отговорности и задължения на сърч фирмата към Вас в случай че наетият кандидат напусне поради някакви причини през т.нар. гаранционен период определен от сърч фирмата.
- Вашите задължения към сърч фирмата в случай, че наемете кандидат, но на позицията различна от тази, за която сте се споразумели.
- условията при които сърч фирмата може да се откаже от проекта.

X. Екзекутив сърч фирмата може да проследява развитието на кандидата след наемането му

Дори и очевидно успешния подбор може понякога да достигне до приключване на взаимоотношения кандидат-клиент през т.нар. гаранционен период. В този смисъл отговорността на консултанта не приключва с наемането на дадения кандидат.

Консултантът трябва да поддържа контакт с назначения кандидат и фирмата клиент толкова дълго колкото е нужно, за да спомогне за по-плавно и сполучливо адаптиране и на двете страни. Т.е. консултантът трябва да се увери, че вие сте напълно задоволен от направения избор, преди да смята подбора за успешен и приключил.

XI. Отстоявайте правата си!

Имате право да очаквате най-високо ниво на обслужване предвид важността за вашата организация да наемете най-високо квалифицирания кандидат. Запомнете, че работейки с екзекутив сърч фирма Вие вече сте встъпили в консултантски взаимоотношения.

Предприемете проактивен подход в управлението на тези взаимоотношения. Подгответе се и предоставяйте точна и пълна информация за позицията и Вашите виждания за идеалния кандидат. Поставете ясни очаквания и условия на работа заедно с екзекутив сърч компанията. Водете непрекъсната отворена комуникация и останете в контакт с Вашия консултант до като подборът не приключи и всички страни не са доволни от това. Ако по време на подбора Ви се струва, че консултантът не разбира същността на проекта, не Ви предоставя обратна връзка за това как се движи сърч процеса, не Ви представя квалифицирани кандидати или не представя Вашата компания по начина, по който Вие желаете, имате правото да изкажете своето недоволство незабавно.

Сега, когато знаете Вашите права, от Вас зависи да изисквате от сърч фирмата, с която работите, най-високи стандарти и ниво на обслужване.