

Владимир Токарев



**БУДУЩЕЕ
КАДРОВЫХ
АГЕНТСТВ**

Специальный выпуск журнала
«Русское экономическое чудо»

Владимир Токарев

**Будущее кадровых агентств.
Специальный выпуск журнала
«Русское экономическое чудо»**

«Издательские решения»

Токарев В.

Будущее кадровых агентств. Специальный выпуск журнала
«Русское экономическое чудо» / В. Токарев — «Издательские
решения»,

ISBN 978-5-00-533913-3

Книга представляет перечень услуг кадровых агентств на формирующемся
новом рынке вакансий. Информацию о рынке вакансий смотрите в серии
практикумов от автора.

ISBN 978-5-00-533913-3

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

АННОТАЦИЯ	6
Будущее кадровых агентств: как работать на рынке вакансий?	7
Аннотация	7
1. Услуги по улучшению практики управления	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Будущее кадровых агентств Специальный выпуск журнала «Русское экономическое чудо»

Владимир Токарев

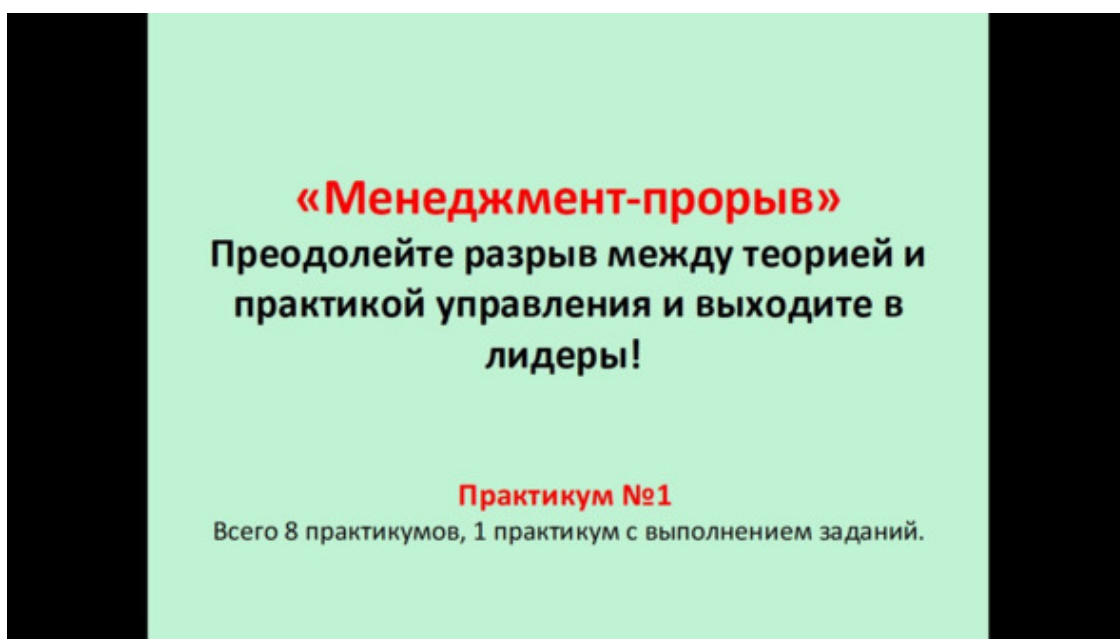
© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-0053-3913-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Проект «Создание видеопрактикума по менеджменту»

Создание видеокурса по менеджменту, позволяющего не только бизнесу стать конкурентоспособным, но и стране. В данном проекте будет разработан первый бесплатный урок из 5 частей.



Участники проекта получают проверенные практикой инструменты для ускоренного накопления управленческих знаний для победы в конкурентной борьбе или для личного самосовершенствования.

Присоединяйтесь! Участвуйте в этом проекте, и вы поможете себе и другим стать лидерами рынка, а также стране в целом.

АННОТАЦИЯ

Будущее кадровых агентств: как работать на рынке вакансий?

Аннотация

В настоящее время для такого продукта, как вакансия, существуют одновременно «рынок продавца» и «рынок покупателя». Материалы статьи предназначены, в первую очередь, для «рынка покупателя», где покупатель вакансии имеет большую власть, чем продавец.

Используемые обозначения:

КА – кадровые агентства, помогают фирмам в продаже вакансий, оказывают им услуги.

Коммерческие фирмы – обладают вакансиями, создают и убирают вакансии

Вакансия – как свободные, так и занятые рабочие места

Продажа вакансии – обмен предоставляемых услуг, связанных с вакансией, на работу специалиста/руководителя.

Для поиска нужных кадров многие фирмы обходятся без использования услуг кадровых агентств, опираются на собственные службы персонала. В условиях кризиса затраты на услуги КА могут попасть в первые строчки для сокращения. Как кадровому агентству, особенно небольшому, выживать в трудных условиях непредсказуемых перемен? Обратит внимание на формирующийся рынок вакансий, вовремя освоить «новый» инструментарий для работы на диковинном рынке. Либо научиться использовать накопленный опыт работы на обычном рынке, чтобы избежать досадных ошибок.

Рассмотрим, какие услуги на рынке вакансий могут предложить своим клиентам кадровые агентства в недалеком будущем.

1. Услуги по улучшению практики управления

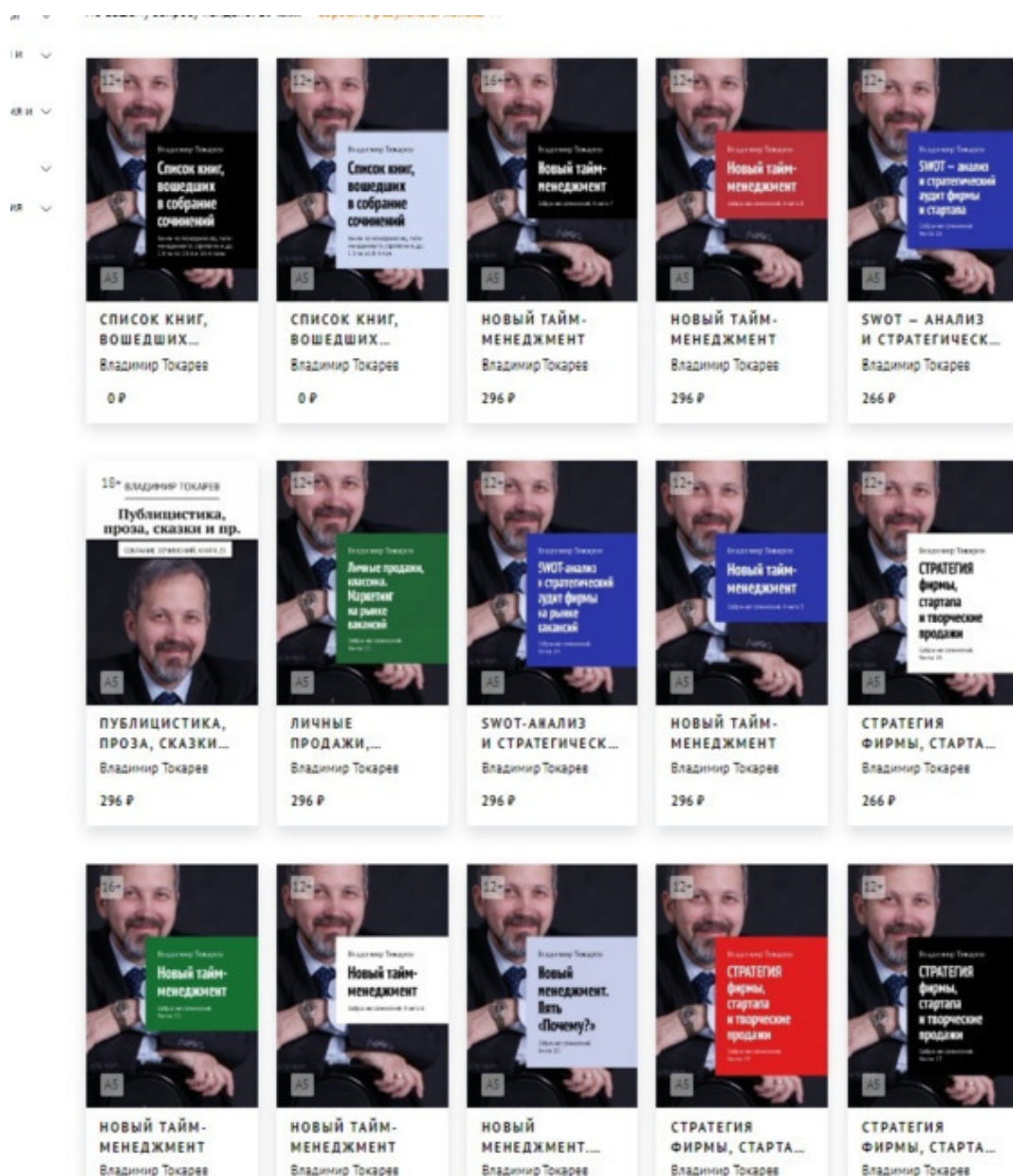


Рис. 2. Собрание сочинений автора.

Какие характеристики вакансии как продукта особенно важны покупателям (соискателям), кроме материального вознаграждения? За что работник готов расплачиваться своими знаниями, инновационными идеями, усердной профессиональной работой?

Особенно важной характеристикой любой вакансии, как продукта, является менеджмент, царящий в компании. Что может сделать кадровое агентство на этом поприще? Помочь своим клиентам – работодателям (то есть, владельцам вакансий) улучшить практику управления на предприятии. На какой опыт КА опираться в таком случае?

Найти пример хорошей практики менеджмента в России равносильно найти конкурентную на мировом рынке российскую фирму (по качеству производимых товаров и услуг и производительности труда – это показатели практики управления) сложно. Проще опираться на отрицательный опыт – как делать не нужно.

Мой пример. В течение пяти лет мне повезло работать по совместительству преподавателем президентской программы подготовки управленческих кадров (я вел курс тайм-менеджмента). Чем я был шокирован – плохой организацией учебного процесса. Как можно вырастить грамотных управленцев, если в классе рассказывают о правильной теории, а в самом учебном заведении полный «бардак»? Вопрос риторический.

Рекомендация КА – теорию менеджмента под силу освоить специалистам любого кадрового агентства. Но менеджмент – это одновременно и наука и искусство управления, потому теоретические знания нужно подкрепить хорошей практикой управления самого КА. Тогда клиенты вам поверят и ваши новые услуги будут востребованы.

Бонус для покупателей услуги КА – улучшая практику менеджмента на своем предприятии, клиенты КА не только улучшат свои вакансии, но и значительно повысят конкурентоспособность своего бизнеса на обычном рынке. А это значит – будут иметь больше возможностей создавать новые и более прибыльные вакансии.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.