

Cześć!

Witam Cię w kolejnym materiale wideo.

Po pierwsze chciałbym podziękować tym wszystkim, którzy już zakupili mój kurs, bo oni już mogą się edukować, a pozostałych zapraszam, bo jeszcze przez kilka dni sprzedaż będzie trwała. Wyższe pakiety powoli znikają, więc warto się pospieszyć. **Tutaj jest oferta – kliknij i proszę, przeczytaj do końca. Wiem, że krótkie nie jest, ale rozwieje zdecydowaną większość wątpliwości:**

<https://lepszysalon.pl/>

Dzisiaj chciałem poruszyć ciężki temat, ponieważ jest to temat rekrutacji, a wiem jaką bolączką, w tej branży, a pewnie i nie tylko w tej, jest temat rekrutacji pracowników.

Sam przez to przechodziłem nie raz. Kiedyś, kiedy miałem kilku pracowników, odczułem na własnej skórze, chyba wszystkie błędy w rekrutacji. Jedni kradli, inni robili na boku, inni byli mało jeszcze kompetentni. Generalnie ściemnianie, tłumaczenia i szukanie winnych.

Wina była też po mojej stronie, ponieważ **kto słabo rekrutuje, ten nie może liczyć na super efekty**. To, że komuś dobrze z oczu patrzy, albo ktoś jest z polecenia od znajomego, albo mówi, że potrzebuje czasu i się odezwie, nie zawsze się sprawdza. I niestety, ale teraz, w tej chwili już nie mogę sobie na to pozwolić.

Teraz mam już trochę więcej wiedzy i wiem jak podejść do tematu rekrutacji.

Odpowiedz sobie na pytanie: **Czy chcesz mieć po prostu pracowników, czy chcesz mieć świetny zespół?** Czy chcesz mieć tylko ludzi, którzy przyjdą do pracy i zrobią swoje, czy chcesz mieć zespół pasjonatów, kreatywnych ludzi żądnych szkoleń i bycia najlepszym?

Nie wszyscy chcą otworzyć swój salon i nie wszyscy zaraz odejdą i ukradną Ci pracowników. Ale to, że jest rotacja, po prostu musisz się z tym pogodzić, tak już jest. **Weź pod uwagę, że dobry pracownik może zapracować na dobrą markę dla salonu.** I nawet jeśli odejdziesz, to jakiś wkład po sobie zostawi.

Pamiętaj również, że **dobry pracownik, chce być też dobrze wynagradzany, traktowany jak trzeba i motywowany.** Też ma pewne oczekiwanie od miejsca pracy. Jeśli Ty mu ich nie zapewnisz, poszuka tego gdzieś indziej.

Pamiętaj, że jeśli zatrudnisz kogokolwiek, tylko po to, aby był, to często masz więcej do stracenia, niż zyskania. Ja ten błąd popełniłem kilka lat temu. I wiele mnie to kosztowało i pieniędzy i czasu.

Dlatego teraz dzielę się swoim doświadczeniem, żeby Ciebie to nie musiało kosztować, żebyś uczył się na moich błędach, nie na swoich.

Opowiem Ci jak to było u mnie. Otóż kilka lat temu zatrudniłem osobę, z którą fajnie się rozmawiało, zapowiadało się wszystko dobrze. **Niestety nie sprawdziłem dostatecznie jej kompetencji** i okazało się, że moja baza klientów, która była dosyć spora, została przez tą osobę uszczuplona. Po prostu klienci nie wracali. Skutek by taki, że musieliśmy się rozstać. Nikt nie lubi zwalniać, ja też nie lubię. Natomiast w tej sytuacji, nie było innego wyjścia.

Wniosek z tego taki, że **ratowanie się kimkolwiek na dłuższą metę, nic nie daje. Poza wrażeniem, że problem jest zażegnany. Ale to tylko chwilowe wrażenie.**

O wiele lepszy rozwiązaniem jest **odpowiednie przygotowywanie się do procesu rekrutacji.** I faktycznie lepiej się przyłożyć, bo później tracisz tylko czas, pieniądze i w efekcie też klientów. Ja wiem, że rekrutacja to żmuda i długi proces oraz niełatwy. Ale naprawdę musi być dobrze przeprowadzona, by dała pożądane efekty.

Dlatego tak ważne jest, by zastanowić się, kiedy ten pracownik będzie potrzebny. I już wcześniej ten proces zacząć. Sam tak teraz robię. Nie mając obłożenia 100% na każdym stanowisku, ja już rozglądam się za kolejnym kandydatem. I tych, którzy zgłaszają się informuję szczerze o sytuacji, że na tą chwilę mam powiedzmy jedno stanowisko, ale wiem, że w przeciągu dwóch, trzech miesięcy będę potrzebował kolejnego kandydata. Skoro odpowiedzieli na moje ogłoszenie, to przecież są zainteresowani tą pracą- tak? Więc czemu mam ich oszukiwać. Mówię szczerze, potrzebuję teraz jednej osoby, a w perspektywie kilku miesięcy, będę potrzebował następnych.

Gdybym tak nie robił i nie miał zaplecza pracowników, to w sytuacji, w której znalazłem się jakieś pół roku temu, gdy jedna z osób z przyczyn zdrowotnych musiała zrezygnować z pracy, a druga po prostu wyjechała z kraju, został bym na totalnym lodzie. Na całe szczęście miałem w obwodzie kilka osób, które uczestniczyły w procesie rekrutacji i dwie osoby były od razu gotowe do pracy. I uwierzcie mi, ale większość z tych osób nie szukała po prostu pracy, tylko chciała pracować właśnie w tym miejscu. Przecież one były na rozmowach w innych salonach, ale z jakiegoś powodu zdecydowały się pracować u mnie.

Ja nadal cały czas rekrutuję, bo mam jeszcze wizje i marzenia, co do rozwoju swojego salonu, na większe oraz otwarcia kolejnych salonów. Nawet rekrutuję wśród Was, także jak ktoś jest chętny, to zapraszam. **Przypominam, że rekrutacja, to proces ciągły i nie powinien kończyć się na znalezieniu pracownika, ponieważ nigdy nie przewidzisz, co się stanie.** Jedni są fair i mówią, że kiedyś odejdą, a inni odchodzą po prostu z dnia na dzień. I mimo umów i okresu wypowiedzenia, tak naprawdę pracownik może zostawić Cię z dnia na dzień i to praktycznie bez żadnych konsekwencji.

Jeśli stworzysz odpowiednie miejsce i warunki do pracy, to ludzie będą czekali na miejsce u Ciebie. Mogą przecież w międzyczasie pracować u kogoś innego, szkolić się, mogą się również uczyć u Ciebie, może jakiś staż. W międzyczasie będą się przygotowywać, uczyć procedur, zaznajamiać z miejscem. I kiedy przyjdzie ten moment, kiedy już będzie dla nich miejsce, od razu na te miejsce wskakują i są już przeszkoleni. Proste prawda?

To, co dzisiaj opowiedziałem, to zaledwie ułamek całego procesu rekrutacji i wszystkich czynników, które są z nimi związane. **Przecież mamy jeszcze ogłoszenia o pracę, jak przeprowadzać rozmowy, jak sprawdzać kandydatów, jakie warunki im proponować, jakie są formy wynagradzania, jakie umowy, gdzie szkolić i czy warto, jak motywować, jak rozstrzygać konflikty i wiele, wiele innych.**

Wszystko to, co mówiłem jest szerzej poruszone w kursie, na który jeszcze masz szansę się zapisać, ponieważ sprzedaż będzie trwała jeszcze kilka dni. W kursie znajdziesz nie tylko informacje o rekrutacji, ale także jak pozyskiwać klientów, marketing salonu, obsługa klientów, sprzedaż i wiele, wiele innych. **Ta wiedza pozwoli Ci stworzyć naprawdę świetnie prosperujący salon.** Jestem przekonany, że inwestycja w kurs, zwróci Ci się wielokrotnie, więc zapraszam. **Kliknij w link poniżej, zapoznaj się z ofertą i zapraszam na pokład.**

<https://lepszysalon.pl/>