

סודות הגיוס דרך "חבר מביא חבר"

שעור מס' 4

מורית רוזן



© כל הזכויות שמורות לאייץ.אר.די
הכשרות לגיוס עובדים בע"מ



תוכניות "חבר מביא חבר"

Give Me Five! (ע"פ דר' ג'ון סאליבן)

• בשיחה קבוצתית/אישית לבקש

מעובדים להעביר שמות:

– המנהלים הכי טובים שעבדו איתם

– Team Leaders הטובים ביותר שפגשו

– עובדים לשעבר הטובים ביותר שהיו רוצים שיחזרו

– היצירתיים ביותר (שחושבים מחוץ לקופסא)

– פותרי בעיות הטובים ביותר

– אנשי המכירות של המתחרים שמצליחים לקחת לכם פרויקטים

– מנטורים טובים לעובדים חדשים

– האנשים הטובים ביותר שהם עבדו איתם במצבי לחץ

– הטובים ביותר בכישור ספציפי / תחום מקצועי ספציפי



© כל הזכויות שמורות לאייץ.אר.די
הכשרות לגיוס עובדים בע"מ



לרוב אנשים ישתתפו בלי לצפות לתגמול

חלופות לתגמול בתוכניות ללא עלות / עלות נמוכה

- ארוחת צהרים עם המנכ"ל
- הוקרה בעיתון ארגוני / באירוע כלל חברה / באתר החברה
- "זכות לבחור ראשון" (ימי חופש/משמרות/כיבוד..)
- חניה שמורה (לחודש/רבעון – מתחלף)
- שיחת "תודה!" מהמנכ"ל/סמנכ"ל (בגיוסים קריטיים)
- לכבב בקמפיין שיווקי או סרטון מיתוגי ל"למה כדאי לעבוד בארגון"
- יום חופש במקרים של תפקיד קריטי
- מתנות לא יקרות (ארוחת בוקר; ספר; דיסק)
- ארוחת ערב חגיגית לכל מי שהפנו עובד שהתקבל
- סיכות / חולצות / שלטים – להוקרה/תודה
- מכתב בכתב יד לתודה



© כל הזכויות שמורות לאיי.אר.די
הכשרות לגיוס עובדים בע"מ



לאסוף שמות בלי שהעובדים יצפו לתגמול

- בישיבות מרכזיות עם המנכ"ל
- מיילים לבקש שמות של אנשים
- לשאול עובדים חדשים במהלך האוריינטציה
- לבקש מסטודנטים בארגון
- בקשו מספקים שמות של אנשי מקצוע מובילים
- לתפקידי שירות/מכירות: עובדים מזהים נותני שירות/מוכרים מעולים



© כל הזכויות שמורות לאיי.אר.די
הכשרות לגיוס עובדים בע"מ

