

● Chương Trình Đào Tạo

THU HÚT VÀ TUYỂN DỤNG THẾ HỆ TRẺ (#Millennials/#Gen Y)



TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

KPMG xác định thế hệ Millennials là một trong những nhân tố có sức ảnh hưởng lớn nhất đối với ngành bảo hiểm. Khi Millennials và thế hệ trẻ đang phớt lờ việc mua bảo hiểm và tham gia vào thị trường việc làm này, thì 86% các CEO bảo hiểm nói rằng họ quan tâm về sự ảnh hưởng của nhóm người tiêu dùng này.

Một trong những cách hiệu quả nhất để tiếp cận nhóm người tiêu dùng trẻ tuổi này là tuyển dụng tư vấn viên Millennials để phục vụ cho nhóm khách hàng Millennials. Thu hút nhân viên trẻ hơn đòi hỏi các công ty bảo hiểm phải áp dụng cách sử dụng lao động đổi mới và tiến bộ bằng cách áp dụng các xu hướng và công nghệ mới như mạng xã hội hay truyền thông kỹ thuật số.

Ngoài ra, theo khảo sát của các tư vấn viên Millennials, những điều họ thích nhất khi làm việc trong ngành bảo hiểm là sự linh hoạt trong giờ giấc làm việc, được khen thưởng ghi nhận thành tích và tính chủ động trong kinh doanh. Kết quả khảo sát Millennials đều nhấn mạnh những yếu tố này; do đó, để có thể thu hút ứng viên phù hợp, các nhà tuyển dụng cần mang đến những giá trị mà các ứng viên này đang tìm kiếm.

Khi họ quyết định tìm kiếm một công việc mới, các lời giới thiệu từ người quen vẫn là kênh tìm kiếm số một mà thế hệ Millennials sử dụng. 1/3 người nói rằng họ đã sử dụng phương tiện truyền thông xã hội để tìm việc làm. 93% trong số Millennials cho biết họ rất muốn tìm hiểu về các cơ hội việc làm mới, vì vậy, nó đã giúp các nhà tuyển dụng thu hút sự chú ý của họ. Hãy nhớ rằng, đội ngũ tư vấn viên hiện tại của bạn không chỉ giới thiệu ứng viên mới cho bạn theo cách truyền thống mà họ có thể giúp bạn tiếp cận nhiều ứng viên tiềm năng trên các phương tiện truyền thông xã hội.

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

Thời lượng: 03 ngày



Thuyết giảng

Thảo luận nhóm,
thuyết trình

Thực hành,
đối luyện

Bài tập
tình huống

Hoạt động
tập thể

Khi hoàn tất khoá học này, người học sẽ có thể:

- Nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng đội ngũ kinh doanh thế hệ #Millennials.
- Nắm rõ những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn nghề của thế hệ trẻ.
- Tìm hiểu về mô hình tuyển dụng và phát triển đội ngũ ACOR: Tập trung vào Attract và Convert.
- Biết cách định vị thương hiệu cá nhân và hình dung rõ nét chân dung ứng viên mục tiêu.
- Xây dựng kế hoạch truyền thông trực tuyến để thu hút ứng viên trẻ. Bán ý tưởng nghề nghiệp hiệu quả với câu chuyện thành công cá nhân (Success Story).
- Thực hành thiết kế LOGO riêng cho đội để đảm bảo thương hiệu nhất quán.
- Tự tin thu hút ứng viên hiệu quả bằng video trực tuyến.
- Luyện tập kỹ năng tuyển bằng trao cơ hội và bán cơ hội.
- Thuần thực kỹ năng đặt câu hỏi gây tranh trở và tự tin ứng phó các lời từ chối phổ biến của ứng viên #Millennials.
- Nắm vững kỹ năng đánh giá và phỏng vấn.
- Tự tin mở rộng nguồn tuyển dụng từ những người có ảnh hưởng.

ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

- Trưởng Ban, Trưởng Nhóm cần tiếp cận, tuyển dụng hiệu quả hơn đội ngũ trong việc chinh phục phân khúc khách hàng trẻ tuổi.
- Các cấp quản lý trong ngành BHNT.



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần 1: Tại sao cần tập trung tuyển dụng thế hệ #Millennials (WHY)

- #Millennials là ai? Những đặc điểm nổi bật của nhóm ứng viên này.
- Góc nhìn của #Millennials về công việc tư vấn BHNT.
- 4 lý do cần tuyển dụng đội ngũ #Millennials.

Phần 2: Những điều cần biết về tuyển dụng thế hệ #Millennials (WHAT)

- 7 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn nghề của thế hệ trẻ.
- 5 "tật xấu" của đội ngũ #Millennials.

Phần 3: Quy trình tuyển dụng ACOR (HOW)

- 4 bước tuyển dụng và phát triển #Millennials: Attract-Convert-Optimize-Retain.
- Tư duy về vai trò của #Millennials trong đội ngũ kinh doanh.
- 5 bí quyết chinh phục #Millennials từ mô hình #ACOR.

Phần 4: Định vị bản thân & Hiểu ứng viên mục tiêu

- Xác định giá trị cốt lõi của bản tính cá nhân.
- 6 chức năng của người lãnh đạo đội ngũ kinh doanh BHNT. Tự đo mức độ "thu hút" của nhà tuyển dụng.
- Đặc điểm, tiêu chí tuyển dụng của ứng viên tiềm năng và các nguồn tiếp cận phổ biến.
- 5 câu hỏi của ứng viên trước khi quyết định tham gia nghề tư vấn BHNT.

Phần 5: 5 Bước xây dựng kế hoạch truyền thông để thu hút thế hệ #Millennials

- Thiết lập mục tiêu tuyển dụng SMART.
- Xác định ứng viên tiềm năng: 5 nhu cầu nghề nghiệp và 6 câu hỏi đánh giá ứng viên.
- Bán ý tưởng nghề nghiệp với câu chuyện thành công cá nhân (Success Story).
- Lựa chọn kênh truyền thông phù hợp để tiếp cận ứng viên #Millennials.
- Đo lường mức độ hiệu quả của chiến lược truyền thông.

Phần 6: Thương hiệu nhất quán: Thực hành tạo Logo

- Định vị tiếng nói thương hiệu.
- Các tiêu chí của 1 Logo hiệu quả.
- Tạo Logo miễn phí với ứng dụng Canva.

Phần 7: Thu hút ứng viên bằng video trực tuyến

- Lợi ích của việc bán ý tưởng nghề tư vấn BHNT qua video.
- 5 bước tạo video hay và được yêu thích.
 - Xây dựng ý tưởng và xác định nội dung.
 - Viết kịch bản và dựng bảng phân cảnh.
 - Chọn thiết bị quay.
 - Tiến hành quay & những lưu ý khi quay.
 - Dựng video bằng ứng dụng trên điện thoại.

Phần 8: Tuyển bằng trao cơ hội & Bán cơ hội

- 4 bước tuyển bằng "trao" cơ hội.
- 5 bước tuyển bằng "bán" cơ hội.
- Tiếp cận tuyển dụng người "lạ".
- Nghệ thuật khơi gợi TOD (dấu hiệu bất mãn) và kĩ thuật "kéo-đẩy-kéo".

Phần 9: Đặt câu hỏi gây tranh trở & Ứng phó từ chối

- Đặt câu hỏi gây tranh trở đối với các đối tượng: Nội trợ, giáo viên, công tác xã hội, kinh doanh.
- Chủ động dẫn dắt trong khi xử lý từ chối với Kỹ thuật LEAD & Kỹ thuật 3F.
- Gợi ý xử lý 5 lời từ chối phổ biến của ứng viên #Millennials.

Phần 10: Kỹ năng phỏng vấn ứng viên

- Tiến trình phỏng vấn.
- Gợi ý kịch bản và bảng câu hỏi phỏng vấn.

Phần 11: Mở rộng nguồn tuyển dụng

- Trung tâm ảnh hưởng là những ai?
- 7 bước đề nghị những người có ảnh hưởng giới thiệu ứng viên tiềm năng.
- Kỹ năng xử lý những lời từ chối từ trung tâm ảnh hưởng.

CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC THÀNH NHÂN (NHAN EDU)

Địa chỉ: 30A Hồ Hảo Hớn, Phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: +84 908 279 547

Email: contact@nhanedu.vn

Website: www.nhanedu.vn