

Head hunter – czym kuszą i ile jest warta lojalność pracownika

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

77 stron, 37 pozycji w bibliografii

Wstęp 3

Rozdział 1. Ogólne zagadnienia związane z pozyskiwaniem pracowników 4

1.1. Pojęcie „łowcy głów” 4

1.2. Organizacyjne uwarunkowania procesów pracy 8

1.3. Analiza metod rekrutacji i selekcji pracowników 12

Rozdział 2. „łowca głów” pracownikiem firmy rekrutacyjnej 27

2.1. Rodzaje agencji rekrutacyjnych 27

2.2. Charakterystyka pracy konsultanta rekrutacji 30

2.3. Powody korzystania z usług „łowców głów” 36

Rozdział 3. Pozyskiwanie pracowników o strategicznych kompetencjach 43

3.1. Analiza strategicznych kompetencji 43

3.2. Metody pozyskiwania pracowników o strategicznych kompetencjach 47

3.3. Narzędzia używane do doboru pracowników o kompetencjach strategicznych 53

Rozdział 4. Analiza cech i wymaganych kwalifikacji konsultanta rekrutacji oraz norm etycznych zawodu konsultanta 62

4.1. Cechy charakteru i wymagane kwalifikacje headhuntera 62

4.2. Kodeks pracy 65

Zakończenie 70

Bibliografia 73

Spis tabel i rysunków 76

Streszczenie 78

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis