

farma3tec
tecnologie e servizi

OSM
OPENSOURCEMANAGEMENT.IT



TROVA CHI!

CHI È UN "CHI"?

- Un CHI è una persona che ti cambia l'azienda
- Un CHI è qualcuno che crea qualcosa dal niente
- Un CHI è il risolutore dei problemi, il simbolo del "si può fare"





PERCHÉ LA TUA AZIENDA
NON É PIENA DI "CHI" ???

LE IDEE VIRUS



FACCIAMO UN GIOCO

Conta quante ne hai!!!



1. IDEA VIRUS

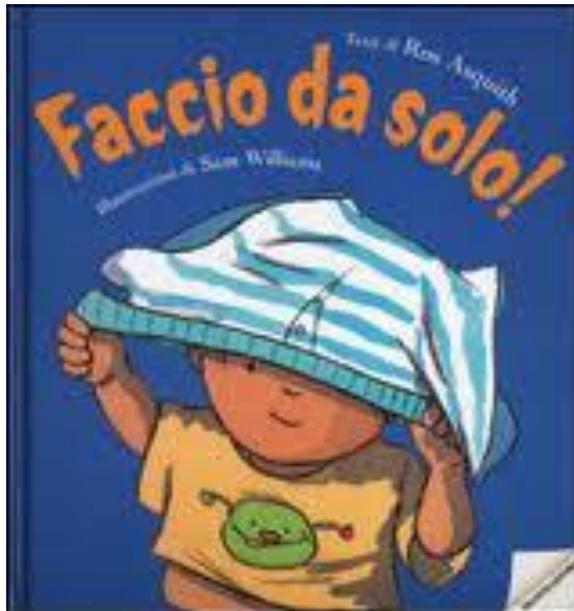


**CERCHI
LA PERSONA
PERFETTA.**

COME SI MANIFESTA

1. Cerchi di trovare qualcuno come te.
2. Se Mario è il tuo miglior venditore, cerchi tutti i venditori uguali a Mario.
3. Quando leggi i cv che ricevi, ne scarti più della metà senza nemmeno incontrare le persone.

2. IDEA VIRUS



PENSI DI
NON AVERE
BISOGNO
DI NESSUNO

COME SI MANIFESTA

1. Cestini i cv che ricevi senza leggerli
2. Non hai un database di persone che si sono candidate per la tua azienda.
3. Se in un reparto qualcuno va via, ridistribuisce il suo lavoro fra gli altri



3.IDEA VIRUS

**VUOI
RISPARMIARE
SULLE
PERSONE.**

COME SI MANIFESTA

1. Cerchi di assumere le persone che ti costano meno (ma pretendi che siano capaci e competenti)
2. Quando fai selezione, scegli solo i giornali e i siti gratuiti
3. Non hai sviluppato una reale offerta di valore. Se ti capitasse uno bravo, non sapresti cosa proporgli
4. Non hai un budget per le attività di selezione



4. IDEA VIRUS

**HAI PAURA DI
CREARTI
CONCORRENTI**

COME SI MANIFESTA

1. Ai tuoi collaboratori non insegni proprio tutto tutto quello che sai tu... E se si mettono in proprio? E se diventano più bravi di te e ti portano via il lavoro e i clienti?
2. Sei disposto a strapagare e tollerare persone ostiche e inefficienti perché temi che si portino via i tuoi clienti

5. IDEA VIRUS



CERCHI
I PIÙ VICINI.

COME SI MANIFESTA

1. Quando leggi i cv, scarti chi ti scrive da fuori regione.. O fuori provincia.. O fuori comune..
2. Assumi solo persone che capiscano il tuo dialetto
3. Per te i migliori collaboratori sono gli amici, i parenti o le persone segnalate da qualcuno di fiducia (il tuo commercialista o il tuo amico imprenditore)

6. IDEA VIRUS



**CERCHI
SOLO IN
EMERGENZA.**

COME SI MANIFESTA

1. Ti metti a selezionare qualcuno solo quando ne hai già bisogno
2. In genere i tuoi tempi di selezione sono molto ristretti: hai fretta!!
3. Ti accontenti del meno peggio che ti capita.

7. IDEA VIRUS

CHIUNQUE PUÓ
FARE
SELEZIONE



COME SI MANIFESTA

1. Generalmente i colloqui li fai tu o la tua responsabile amministrativa
2. Fai un colloquio come una chiaccherata al bar o come un interrogatorio in questura
3. Non hai un metodo né strumenti. Tanto tu le persone le capisci al volo.. È questione di pelle!

8. IDEA VIRUS

**LE
COMPETENZE
VENGONO
PRIMA DEI
VALORI**



COME SI MANIFESTA

1. Cerchi le persone che conoscano già il lavoro o provengano dal tuo settore o entrambi
2. Sai valutare le conoscenze tecniche, ma non gli atteggiamenti e i valori

COME E' ANDATO IL GIOCO?

Quante ne hai?!?!



COSA DOVRESTI FARE

- Essere in selezione sempre
- Cercare i migliori, non i più vicini
- Selezionare da professionista: avere una persona dedicata esperta e un budget, usare un metodo
- Non risparmiare sulle persone, investi!
- Non cercare solo nel momento del bisogno, creare un archivio di tutti i cv che ricevi
- Seleziona i valori, non le competenze

TI MERITI UN "CHI"

.... qualcuno che ti cambia l'azienda
.....qualcuno che crea qualcosa dal
niente

... il risolutore dei problemi, il simbolo
del "si può fare"

