

## **Z podcastu 33 | Jako cool firma můžete lákat upíry. Odhalte je už při náboru**

Jak se psaní pracovních nabídek liší pro jednotlivé pozice a jak odhalit uchazeče, který chce z firmy pouze sát a na oplátku nic nepřinášet?

### **Jaké jsou 2 typy vedoucích?**

- Předvídatelní - lidé pod nimi fungují samostatněji, protože ví, co očekávat
- Nepředvídatelní - lidé pod nimi jsou často demotivovaní

### **Co dělat, když nejsem spokojená/ý v práci?**

- Jít za vedoucím a řešit to s ním
- Hledat důvody své demotivace

🥰 Spokojenost zaměstnanců by měl řešit vedoucí nebo HR oddělení.

### **Jaké jsou typy zaměstnanců?**

- Pionýr – člověk, který rád hledá a objevuje, potřebuje nové výzvy
- Rutinér – člověk, který chce jít známou cestou, vykonává práci v oblasti, kterou zná

### **Jak to převést co praxe?**

- Inzeráty je nutné psát tak, aby bylo vidět, pro který typ zaměstnance daná pozice je
- Klást na pohovorech dobré otázky, které budou avizovat, zda se zájemce na danou pozici opravdu hodí

🙋 Na pozici fakturanta nepiš slova jako “dynamická práce” apod., ideálního adepta by to mohlo odradit.