



вул. Володимирська, 40/2, оф. 24
01034, Київ, Україна
Тел.: +380 44 537 06 05
Факс: +380 44 279 70 18
www.humanfactor.com.ua

Біль про права Клієнтів

I. Компанія «Людський Фактор» зобов'язується забезпечити Клієнта точною правдивою оцінкою можливостей виконання поданого Клієнтом запиту.

Ще до початку пошуку, «Людський Фактор» зобов'язується виконати наступні підготовчі дії:

- переконатися, що в наявності є ресурси, час, інформація та знання для виконання завдання Клієнта;
- розкрити всі відомості, які могли б створити потенційний або реальний конфлікт інтересів, між компанією «Людський Фактор» і Клієнтом;
- прийти до згоди з замовником відносно періоду часу, якщо такий буде визначено, протягом якого «Людський Фактор» не буде рекрутувати працівників із визначеної організації Клієнта;
- визначити обсяг і характер послуг, які повинні надаватися, а також оплату і витрати на дані послуги.

Від Клієнта необхідне надання повного і достовірного опису організації, ділових стандартів і корпоративної культури, а також детальний опис вакантної посади і критеріїв ідеального кандидата. Якщо «Людський Фактор» з яких-небудь причин (в т.ч. етичних) не може розпочати пошук, ми пояснюємо причину і рекомендуємо Клієнту іншу фірму, що максимально відповідає його потребам.

II. «Людський Фактор» повідомляє Клієнту про те, хто займатиметься підбором кандидатів.

Окрім консультанта (керівника проекту), що забезпечує комунікацію з Клієнтом, створюється команда професіоналів, що виконує завдання з пошуку. Клієнт має безумовне право отримати повну інформацію про консультантів та їх професійні навички, а також про ресурси, якими володіє «Людський Фактор», для підтримки роботи консультанта/команди над проектом.

III. «Людський Фактор» забезпечує консультаційну підтримку проектів, що реалізуються для Клієнтів.

Окрім підбору високопрофесійних кандидатів, «Людський Фактор» також забезпечує Клієнта інформацією і консультаціями, які можуть бути використані для ефективнішого управління бізнесом. Така консультація включає:

- знання галузі, в якій вестиметься пошук, включаючи наявність і рівень доступності потенційних кандидатів, їх порівняльну оцінку і рівень оплати;
- загальне дослідження ринку на предмет того, яке становище Клієнта на ринку, короткий опис HR-стратегій конкурентів і які види підбору персоналу рекомендовані Клієнтові на майбутнє.

IV. «Людський Фактор» забезпечує повну конфіденційність інформації, наданої Клієнтом.

«Людський Фактор» розглядає інформацію, надану Клієнтом, як виключно конфіденційну.



вул. Володимирська, 40/2, оф. 24
01034, Київ, Україна
Тел.: +380 44 537 06 05
Факс: +380 44 279 70 18
www.humanfactor.com.ua

В той же час «Людський Фактор» не може здійснювати ефективний пошук, частково не надаючи отриману інформацію потенційним кандидатам. Проте «Людський Фактор» гарантує, що:

- використовуватиме конфіденційну інформацію тільки з метою виконання завдання;
- розкриватиме інформацію Клієнта тільки співробітникам фірми, задіяним у виконанні завдання, або потенційним кандидатам, яким необхідно знати дану інформацію;
- ніколи не використовуватиме інформацію в особистих цілях або не передаватиме її третій стороні, не задіяній в пошуку кандидата.

V. «Людський Фактор» надає Клієнтові регулярні і детальні звіти про те, як йде пошук.

Для того, щоб тримати Клієнта в курсі, «Людський Фактор» своєчасно інформує його про те, як протікає процес пошуку. Звіти містять наступну інформацію:

- компанії, в яких команда консультантів здійснювала пошук цільових кандидатів;
- реакція ринку на пошук;
- складнощі, що виникли після ідентифікації або залучення кандидатів.

«Людський Фактор» може регулярно інформувати Клієнта по телефону, факсу, електронній пошті, письмово або в змішаному вигляді.

VI. «Людський Фактор» представляє Клієнту компетентних кандидатів, які відповідають позиції і корпоративній культурі Клієнта.

«Людський Фактор» представляє Клієнту перелік компетентних потенційних кандидатів, яких фахівці компанії в достатній мірі оцінили і проінтерв'ювали. Консультанти «Людського Фактора» оцінюють кандидатів по таких параметрах, як:

- досвід роботи і важливі досягнення, пов'язані з позицією;
- освіта і сімейний стан;
- інтелект, комунікативні якості і особливості мотивації;
- сильні і слабкі сторони особистості стосовно передбачуваної позиції;
- зацікавленість в позиції;
- оплата і фінансові очікування.

Після того, як Клієнт провів співбесіду з кандидатами, консультанти «Людського Фактора» приймають коментарі і побажання Клієнта, а також допомагають йому провести порівняльну оцінку кандидатів і проаналізувати їх.

Якщо стає очевидним, що пошук займе значно більше часу, ніж очікувалося, або що він, можливо, не принесе бажаного результату, «Людського Фактора» інформує про це Клієнта і обговорює альтернативні варіанти дій.

VII. «Людський Фактор» допомагає Клієнтові в проведенні переговорів з остаточним кандидатом.

Як тільки Клієнт вибрав остаточного кандидата, «Людський Фактор» бере на себе функції посередника. На цій стадії, первинне завдання консультантів «Людського Фактора» — допомогти Клієнтові прояснити всі ключові моменти:



вул. Володимирська, 40/2, оф. 24
01034, Київ, Україна
Тел.: +380 44 537 06 05
Факс: +380 44 279 70 18
www.humanfactor.com.ua

- виступити як медіатор при обговоренні компенсацій, премій і інших умов роботи;
- надати обом сторонам можливість висловити сумніви;
- допомогти кандидатові оцінити можливості, що відкриваються;
- працювати з обома сторонами, орієнтуючись на обопільний вииграш.

VIII. «Людський Фактор» забезпечує Клієнта чітким розумінням політики заміни або інших нестандартних ситуацій, які можуть виникнути під час або після пошуку.

«Людський Фактор» не може гарантувати швидкого закриття вакансії Клієнта, а також не може прогнозувати термін роботи нового співробітника в компанії Клієнта. Тому обов'язково письмово обговорюються наступні умови:

- чи повинен «Людський Фактор» гарантувати Клієнтові, що новий співробітник не звільниться протягом узгодженого періоду часу;
- умови, за яких «Людський Фактор» може анулювати завдання Клієнта або порадити його в достатній мірі зміненим для початку нового пошуку.

IX. «Людський Фактор» забезпечує входження кандидата на посаду.

Обов'язки «Людського Фактора» не закінчуються після того, як кандидат прийняв пропозицію. Консультанти «Людського Фактора» підтримують контакт з новим співробітником впродовж часу, необхідного для входження на посаду, і допомагають пройти йому адаптаційний період. Перш, ніж визнати пошук успішним і завдання виконаним, консультанти «Людського Фактора» переконуються в тому, що Клієнт повністю задоволений отриманим результатом.