

## **Az előadás címe: „Kérjen ajánlatot!” - Miért titok, mennyibe kerül a toborzás?**

*Zelei Bogáta - BetterMore*

Vennél repülőjegyet, ha az ár helyén csak annyi állna: „Egyeztessünk”? A toborzásnál miért fogadjuk el ugyanezt? Az egyedi szolgáltatás és a láthatatlan árazás nem ugyanaz. Az ár nem pusztán egy szám: nélküle azt sem tudjuk eldönteni, érdemes-e tovább beszélgetnünk.

A BetterMore toborzási díjkalkulátora megmutatja, hogyan lehet előre megismerhetővé tenni a szolgáltatás árát és feltételeit, miközben a kiválasztás személyre szabott munka marad. A jelölt ugyanis nem termék: kaphat ellenajánlatot, változhat az élethelyzete, vagy egyszerűen meggondolhatja magát. Ha az emberi oldalon eleve van bizonytalanság, miért gyártanánk mellé mesterségeset az árazással?

Az előadás innen jut el egy még izgalmasabb vezetői kérdéshez: biztosan új munkatársat kell keresnünk minden üzleti feladatra? Vagy előbb azt érdemes eldönteni, hogy ember, mesterséges intelligencia, automatizáció, külső szakértő vagy ezek együttese jelentheti a megfelelő megoldást? Mert már nem az a kérdés, kit vegyünk fel, hanem az, hogyan oldjuk meg a feladatot.