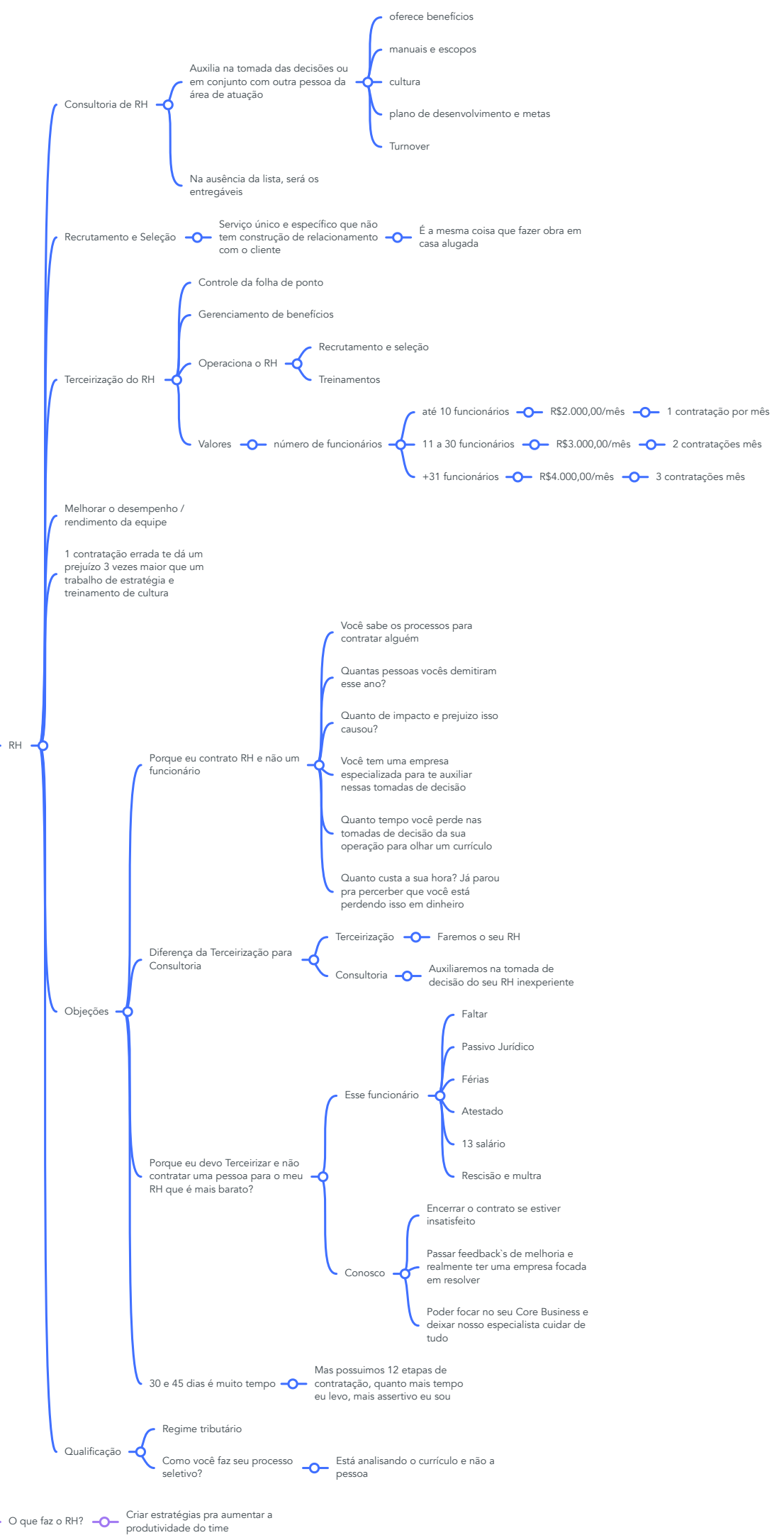


Roteiro Comercial RH



Roteiro Comercial RH

1. RH

1.1. Consultoria de RH

1.1.1. Auxilia na tomada das decisões ou em conjunto com outra pessoa da área de atuação

1.1.1.1. oferece benefícios

1.1.1.2. manuais e escopos

1.1.1.3. cultura

1.1.1.4. plano de desenvolvimento e metas

1.1.1.5. Turnover

1.1.2. Na ausência da lista, será os entregáveis

1.2. Recrutamento e Seleção

1.2.1. Serviço único e específico que não tem construção de relacionamento com o cliente

1.2.1.1. É a mesma coisa que fazer obra em casa alugada

1.3. Terceirização do RH

1.3.1. Controle da folha de ponto

1.3.2. Gerenciamento de benefícios

1.3.3. Operaciona o RH

1.3.3.1. Recrutamento e seleção

1.3.3.2. Treinamentos

1.3.4. Valores

1.3.4.1. número de funcionários

1.3.4.1.1. até 10 funcionários

1.3.4.1.1.1. R\$2.000,00/mês

1.3.4.1.1.1.1. 1 contratação por mês

1.3.4.1.2. 11 a 30 funcionários

1.3.4.1.2.1. R\$3.000,00/mês

1.3.4.1.2.1.1. 2 contratações mês

1.3.4.1.3. +31 funcionários

1.3.4.1.3.1. R\$4.000,00/mês

1.3.4.1.3.1.1. 3 contratações mês

1.4. Melhorar o desempenho / rendimento da equipe

1.5. 1 contratação errada te dá um prejuízo 3 vezes maior que um trabalho de estratégia e treinamento de cultura

1.6. Objeções

1.6.1. Porque eu contrato RH e não um funcionário

1.6.1.1. Você sabe os processos para contratar alguém

1.6.1.2. Quantas pessoas vocês demitiram esse ano?

1.6.1.3. Quanto de impacto e prejuízo isso causou?

1.6.1.4. Você tem uma empresa especializada para te auxiliar nessas tomadas de decisão

1.6.1.5. Quanto tempo você perde nas tomadas de decisão da sua operação para olhar um currículo

1.6.1.6. Quanto custa a sua hora? Já parou pra perceber que você está perdendo isso em dinheiro

1.6.2. Diferença da Terceirização para Consultoria

1.6.2.1. Terceirização

1.6.2.1.1. Faremos o seu RH

1.6.2.2. Consultoria

1.6.2.2.1. Auxiliaremos na tomada de decisão do seu RH inexperiente

1.6.3. Porque eu devo Terceirizar e não contratar uma pessoa para o meu RH que é mais barato?

1.6.3.1. Esse funcionário

1.6.3.1.1. Faltar

1.6.3.1.2. Passivo Jurídico

1.6.3.1.3. Férias

1.6.3.1.4. Atestado

1.6.3.1.5. 13 salário

1.6.3.1.6. Rescisão e multa

1.6.3.2. Conosco

1.6.3.2.1. Encerrar o contrato se estiver insatisfeito

1.6.3.2.2. Passar feedback's de melhoria e realmente ter uma empresa focada em resolver

1.6.3.2.3. Poder focar no seu Core Business e deixar nosso especialista cuidar de tudo

1.6.4. 30 e 45 dias é muito tempo

1.6.4.1. Mas possuímos 12 etapas de contratação, quanto mais tempo eu levo, mais assertivo eu sou

1.7. Qualificação

1.7.1. Regime tributário

1.7.2. Como você faz seu processo seletivo?

1.7.2.1. Está analisando o currículo e não a pessoa

2. O que faz o RH?

2.1. Criar estratégias pra aumentar a produtividade do time