

# 罗勒建筑猎头--猎头顾问如何说服候选人接offer入职？

产品名称	罗勒建筑猎头--猎头顾问如何说服候选人接offer入职？
公司名称	北京罗勒企业管理咨询有限公司
价格	100.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区望京SOHO塔一C座908
联系电话	13315103616

## 产品详情

猎头提供的岗位通常是行业中的高端高位，符合岗位要求的人通常素质和学历也比较高，那么如何说服候选人接受offer并且入职呢？

1、当求职者担心猎头提供的不是真实岗位而是来收集简历的情况，可以大致描述一下该岗位的具体信息，包括什么时候用人单位开出的岗位，他们希望什么样的目标候选人，用人单位的一些含糊的信息etc，通常聊了一通后，求职者都会相信岗位的真实性。

2、当求职者担心简历被泄露的时候，告诉求职者猎头顾问就是靠简历中的相关信息来”吃饭“的，这么重要的信息自然不会轻易给别人--谁跟钱过意不去啊？

至于求职成功后，也不会泄露对方的简历，因为一者用处不大：跳一次槽后最好过几年再跳，否则对职业生涯不利，所以这个角度看来跳槽成功后简历用处不大，知道几年后有更多的信息在上面。（罗勒网--专注建筑领域猎头招聘服务 猎头学习成长社区：猎头部落）

3、如果求职者疑心非常重，可以把自己的邮箱截屏一下，隐去相关信息，告诉对方：我提供的是真的岗位，而且已经有这么多人投了简历。通常求职者看到有很多同样的人投简历，也容易信服。

4、想求职者灌输经济越发达，岗位越高，就更需要经纪人这一思想。没看到演艺圈艺人或者体育界明星自己去跟对方直接谈合同或者薪水的，都是经纪人去谈的么。