



آنچه منابع انسانی می تواند از فروش و بازاریابی بیاموزد

بازاریابی ممکن است برای کسانی که در منابع انسانی (HR) هستند دنیایی کاملاً متفاوت به نظر برسد، زیرا فروش و بازاریابی به جای تمرکز بر کارمندان آینده و فعلی، بر جذب مشتریان به شرکت متمرکز است. ولی با وجود این تفاوت، هر دو به ذینفعان یک شرکت پاسخ می‌دهند. شما چه یک متخصص منابع انسانی باشید و چه یک مدیر ارشد در یک شرکت، خوب است که به منابع انسانی به عنوان عملکرد فروش و بازاریابی فکر کنید. با این تفاوت که شما به جای فروش و بازاریابی به مشتریان، در حال فروش و بازاریابی برای کارمندان هستید. از اینرو برای رهایی از روشهای سنتی منابع انسانی که عمدتاً معطوف به فعالیت های کارگزینی و خدمات پرسنلی میباشد. هر متخصص منابع انسانی باید با آشنایی و بکارگیری روشهای بازاریابی به افزایش بهره وری و کارایی سازمان کمک نماید.

در این نوشتار بطور اجمال به تعریف بازاریابی منابع انسانی و کاربردهای آن اشاره می گردد

بازاریابی منابع انسانی **HR Marketing** چیست؟

بازاریابی منابع انسانی یا بازاریابی استعدادها talent marketing یک اصطلاح کلی برای تمام فعالیت های بازاریابی است که یک سازمان برای جذب، ایجاد انگیزه و حفظ بهترین استعدادها انجام می دهد. این فعالیت ها شامل برندسازی کارفرما در رسانه های اجتماعی، بازاریابی برنامه های آموزشی، بازاریابی استخدام و بسیاری موارد دیگر است. به عبارت دیگر، بازاریابی منابع انسانی نوع جدیدی از منابع انسانی است که نشان می دهد شرکت شما " بهترین مکان برای کار " است و در نتیجه یک برند قوی ایجاد می شود.

اهداف و مخاطبین در بازاریابی و منابع انسانی

اهداف و مخاطبین بازاریابی، جذب مشتریان جدید، افزایش وفاداری مشتری و ایجاد تصویر ذهنی ایده آل از شرکت در ذهن مشتریان می باشد در صورتیکه در منابع انسانی، جذب نیروی انسانی جدید، افزایش وفاداری کارکنان، حفظ استعدادهای برتر و ایجاد تصویر ذهنی ایده آل از سازمان در ذهن کارکنان و جویندگان کار استفاده می شود. بعبارت دیگر مخاطبین هدف برای این دو کاربرد متفاوت است. مخاطبین هدف بازاریابی تعامل با مشتریان و ایجاد شهرت خوب نزد آنها است. و مخاطبین هدف منابع انسانی برقراری ارتباط و ایجاد شهرت مثبت با منابع انسانی سازمان و نامزدهای آینده است.

برخی از تجارب و متدهایی که منابع انسانی می تواند از بازاریابی یاد بگیرد

۱- استفاده از مراحل فروش **sales pipeline** و ابزارهای آن، در جذب و نگهداری کارکنان

recruiting pipeline

۲- استفاده از تجارب بازاریابی در بکارگیری رسانه ها و شبکه های اجتماعی

۳- استفاده از تجارب اثر بخش بازاریابی در زمینه ارتباط موثر با مشتریان، برای ارتقاء سطح تعامل با کارکنان در جهت افزایش انگیزه آنها و همسویی با اهداف سازمان

۴- بکارگیری متدهای برندسازی در بازاریابی بمنظور ایجاد برند سازی کارفرما

Employer Branding

چکیده ای از دوره آموزشی کاربرد بازاریابی در منابع انسانی

Name : Mohamad hallaj

Email : halm2513@gmail.com

Mobile : 09166128313

Linkdin : [linkedin.com/in/mha415](https://www.linkedin.com/in/mha415)