

ROZMOWA KWALIFIKACYJNA

BEZ CENZURY

Czy możesz opowiedzieć coś o sobie?

Na pierwszy rzut oka typowe, proste pytanie... ale czy oby na pewno?

Jakiego typu ludzie denerwują Pana(ią)?

Czy wolisz łagodnych, czy surowych szefów?

Twoje sukcesy i porażki?

Z takimi i nie tylko pytaniami możesz się zetknąć. Twój wysiłek i czas poświęcony na przygotowanie się do rozmowy szybko zwróci się z nawiązką.

Postaramy się krótko i treściwie pokazać najważniejsze aspekty rozmowy kwalifikacyjnej. Przedstawimy pytania które padają w trakcie rozmowy. Pomożemy na te trudniejsze odpowiedzieć. Zobaczysz jak po tej lekturze wzrosną Twoje szanse zdobycia pracy. Jeśli jesteś gotów(a) na zmiany, no to ...

Wszelkie prawa zastrzeżone

Copyright © 2007 by Artur Fic Aleksandra Mika
Bez naszej zgody nie wolno w żaden sposób wykorzystywać
całości ani fragmentów niniejszej publikacji.

Osoby zainteresowane współpracą prosimy o kontakt:
partnersteam@twojecv.pl

Materiał pochodzi ze strony: www.twojecv.pl

SPIS TREŚCI

PODSTAWOWE WSKAZÓWKI PRZED ROZMOWĄ	5
„5 MINUT” PRZED ROZMOWĄ	6
PODCZAS ROZMOWY	7
AUTOPREZENTACJA PODCZAS ROZMOWY	8
PRZYKŁADOWE PYTANIA I ODPOWIEDZI PODCZAS ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ.....	9
<i>Proszę powiedzieć coś o sobie.....</i>	<i>9</i>
<i>Dlaczego powinniśmy zatrudnić właśnie Pana(nią)?.....</i>	<i>9</i>
<i>Jak wyobraża sobie Pan(i) siebie w naszej firmie? Dlaczego chce Pan(i) pracować w naszej firmie?</i>	<i>10</i>
<i>Proszę mi opowiedzieć jak poradził(a) sobie Pan(i) w przypadku nawarstwienia różnych rzeczy do zrobienia ściśle ograniczonych terminem. Co spowodowało taki stan rzeczy? Jaki był wynik?</i>	<i>10</i>
<i>Ma Pan(i) wizytę u lekarza zaraz po pracy, ale okazuje się w ostatniej chwili, że ma Pan(i) jeszcze coś ważnego do zrobienia. Jak Pan(i) zareaguje i co zrobi?.....</i>	<i>10</i>
<i>Co było dotychczas Pana(i) największym sukcesem w życiu, a co porażką i dlaczego?</i>	<i>10</i>
<i>Jakie są Pana(i) mocne i słabe strony?</i>	<i>10</i>
<i>Co sądzi Pan(i) o poprzednim szefie? Co się Panu(i) podobało a co nie podobało w ostatnim miejscu pracy?.....</i>	<i>11</i>
<i>Dlaczego chce Pan(i) odejść z obecnej pracy?</i>	<i>11</i>
<i>Z jakiego powodu chce Pan(i) zrezygnować z obecnej pracy?.....</i>	<i>11</i>
<i>Co chciałby Pan(i) robić za 5 lat?.....</i>	<i>11</i>
<i>Jakie ma Pan(ni) plany na przyszłość?</i>	<i>11</i>
<i>Jakie umiejętności zawodowe chce Pan(i) obecnie doskonalić?</i>	<i>12</i>
<i>Co Pan(i) wie o naszej firmie?</i>	<i>12</i>
<i>Czy nie narzeka Pan(ni) na zdrowie?</i>	<i>12</i>
<i>Co Pan(ni) robi, żeby utrzymać się w formie?.....</i>	<i>12</i>
<i>Co Pan(ni) czyta (prasę, książki)?.....</i>	<i>12</i>
<i>Jaką książkę ostatnio Pan(i) przeczytał(a)?</i>	<i>12</i>
<i>Czy jest Pan(ni) przygotowana na podróże służbowe?.....</i>	<i>13</i>
<i>Czy jest Pan(ni) gotowy(wa) przeprowadzić się do innego miasta?</i>	<i>13</i>
<i>Czy woli Pan(i) pracować samodzielnie czy w zespole?</i>	<i>13</i>
<i>Dlaczego ubiega się Pan(ni) o pracę niezgodną z wykształceniem?.....</i>	<i>13</i>
<i>Czy umie Pan(ni) organizować sobie czas?</i>	<i>14</i>
<i>Czy praca pod presją stanowi dla Pana(ni) przeszkodę?.....</i>	<i>14</i>
<i>Jak się Pan(ni) sprawdza pod presją?.....</i>	<i>14</i>
<i>Gdzie Pan(ni) studiował(a) i dlaczego wybrał(a) Pan(i) tą uczelnię, taką specjalizację?</i>	<i>14</i>
<i>Które z przedmiotów najbardziej się Panu(ni) podobały, a które najmniej?</i>	<i>14</i>
<i>Jakie cechy najbardziej Pana(ią) wyróżniają?.....</i>	<i>15</i>
<i>Jakie pięć przymiotników najlepiej Pana(nią) opisuje?</i>	<i>15</i>
<i>Jakby Pan(ni) opisał(ła) swój charakter?</i>	<i>15</i>
<i>Co dla Pana(ni) oznacza słowo „sukces”?</i>	<i>15</i>
<i>Co dla Pana(ni) oznacza słowo „porażka”?.....</i>	<i>15</i>
<i>Czy w poprzednich firmach kierował(ła) Pan(ni) zespołem ludzi?</i>	<i>16</i>
<i>Jak Pan(ni) sobie radzi z podejmowaniem ważnych decyzji?.....</i>	<i>16</i>
<i>Jak Pan(ni) radzi sobie z konfliktami?</i>	<i>16</i>
<i>Dość często zmienia Pan(ni) pracę. Skąd mam wiedzieć, że tym razem zaczepi się Pan(ni) na dłużej?</i>	<i>17</i>
<i>Od ... lat pracuje Pan(ni) w tej samej firmie. Czy nie sądzi Pan(ni), że trudno się będzie przyzwyczaić do nowych ludzi, atmosfery, metod pracy itd.?</i>	<i>17</i>
<i>Widzi Pan(ni) ten zegar na ścianie? Proszę mi go sprzedać?</i>	<i>17</i>

<i>Od jak dawna szuka Pan(ni)pracy?.....</i>	<i>18</i>
<i>Dlaczego nie otrzymał(a) Pan(ni) dotąd żadnych ofert?.....</i>	<i>18</i>
<i>Jak Pan(i) spędza swoje wakacje?</i>	<i>18</i>
<i>Jak Pan(i) zwykle spędza niedziele i inne dni wolne od pracy?</i>	<i>18</i>
WSKAZÓWKI DLA ŚWIEŻO UPIECZONYCH ABSOLWENTÓW	20
JAK NEGOCJOWAĆ WYNAGRODZENIE	21
JAK POSTĘPOWAĆ KIEDY OFERTA NIE ODPOWIADA OCZEKIWANIOM.....	22
O CO MOŻNA ZAPYTAĆ PODCZAS ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ.....	23
PO ROZMOWIE KWALIFIKACYJNEJ	24
RODZAJE ROZMÓW KWALIFIKACYJNYCH.....	25
- ROZMOWA SPECJALISTYCZNA	25
- ASSESSMENT CENTER (CENTRUM OCENY)	25
POWTÓRKA NA ZAKOŃCZENIE.....	27

ZACZYNAMY

Odpuść się ! Potraktuj rozmowę jako wielką przygodę. To naprawdę nic strasznego np w porównaniu z rozprawą przed sądem. Wyobraź sobie, że Twój rozmówca jest znanym aktorem lub sportowcem, którego od dawna podziwiasz. Prawdopodobnie nadal będziesz zdenerwowany, ale łatwiej skupisz się na rozmowie a to wpłynie na zainteresowanie Twoją osobą.

Możesz też potraktować rozmowę kwalifikacyjną jak pewnego typu handel. W tym przypadku to Ty sprzedajesz siebie i swoje umiejętności firmie, a raczej człowiekowi z którym rozmawiasz. Twoim zadaniem jest przekonanie go do siebie i odpowiadanie w taki sposób na pytania, aby mówić to co chce usłyszeć osoba pytająca i aby po skończeniu rozmowy, i Ty i Twój rozmówca był usatysfakcjonowany i zadowolony. Musisz pokazać osobie rekrutującej, że Ty nadajesz się idealnie na to stanowisko, jesteś osobą w pełni kompetentną i każde z niedociągnięć w Twoich umiejętnościach jest błahostką, którą szybko nadrobisz.

Hmm... to tyle na temat sprzedawania ☺ Nie bierz sobie za bardzo tych porad do serca, ale musisz zdawać sobie z tego sprawę i mieć to na uwadze w trakcie rozmowy i również wtedy gdy będziesz się do niej przygotowywał(a).

Musisz również wiedzieć, że do każdej kolejnej rozmowy powinieneś(aś) podejść jak do tej jedynej wyjątkowej.