

Проведение собеседований





Зачем мне подбирать персонал?





- 1. Презентация о вакансии**
- 2. Групповое интервью**
- 3. Индивидуальное интервью**

Очень важно, чтобы Вы присутствовали на всех этапах отбора для наиболее полной и корректной оценки кандидата. Ведь так?

Какие вопросы задавали Вам?

Что хотел узнать работодатель?

Эффективны ли были вопросы?

Какие вопросы задаете Вы?

Цель Ваших вопросов?

Какие наиболее эффективны?

Какие вопросы и для чего нам необходимо задавать?



1. Чем занимаетесь в свободное время, какие у вас увлечения?

ответ	выводы
<u>Командные игры</u> (играет в футбол, хоккей и т. д.) - выясняем какую позицию занимает в игре	Кандидат <u>командный</u> или <u>лидер</u> .
Вяжет, вышивает	усидчивый, скрупулезный, творческое начало
<u>Читает</u> — выясняем какую литературу читает	Разносторонность, увлеченность, интеллектуальность

2. Расскажите о ваших достижениях, которыми готовы похвастаться, которыми гордитесь?

ответ	выводы
Наладил документооборот с нуля	Структурный, организованный
Сдал на права с 10-го раза	Целеустремленный
Родила долгожданного ребенка	Нацеленный на семью
Купил автомобиль САМ	Независимый, нацеленный на результат

Вопросы на выявление компетенций

За какой помощью или советом коллеги обратятся именно к Вам?

Партнерство

Опишите ситуацию, когда Ваша работа подвергалась критике?

Стрессоустойчивость

Кем Вы видите себя через год?

Мотивация

Какие Ваши последние достижения?

Мотивация

Вы пришли на встречу и забыли раздатку, Ваши действия?

Стрессоустойчивость

Расскажите о конфликте с коллегой. Как решилась ситуация?

Партнерство

Почему мы должны взять Вас на работу?

Стрессоустойчивость

С чего начинается Ваш день?

Позитивный настрой

Расскажите о профессиональных неудачах. Кто был виноват в этом?

Ответственность

С чего начнете первый день в новом коллективе?

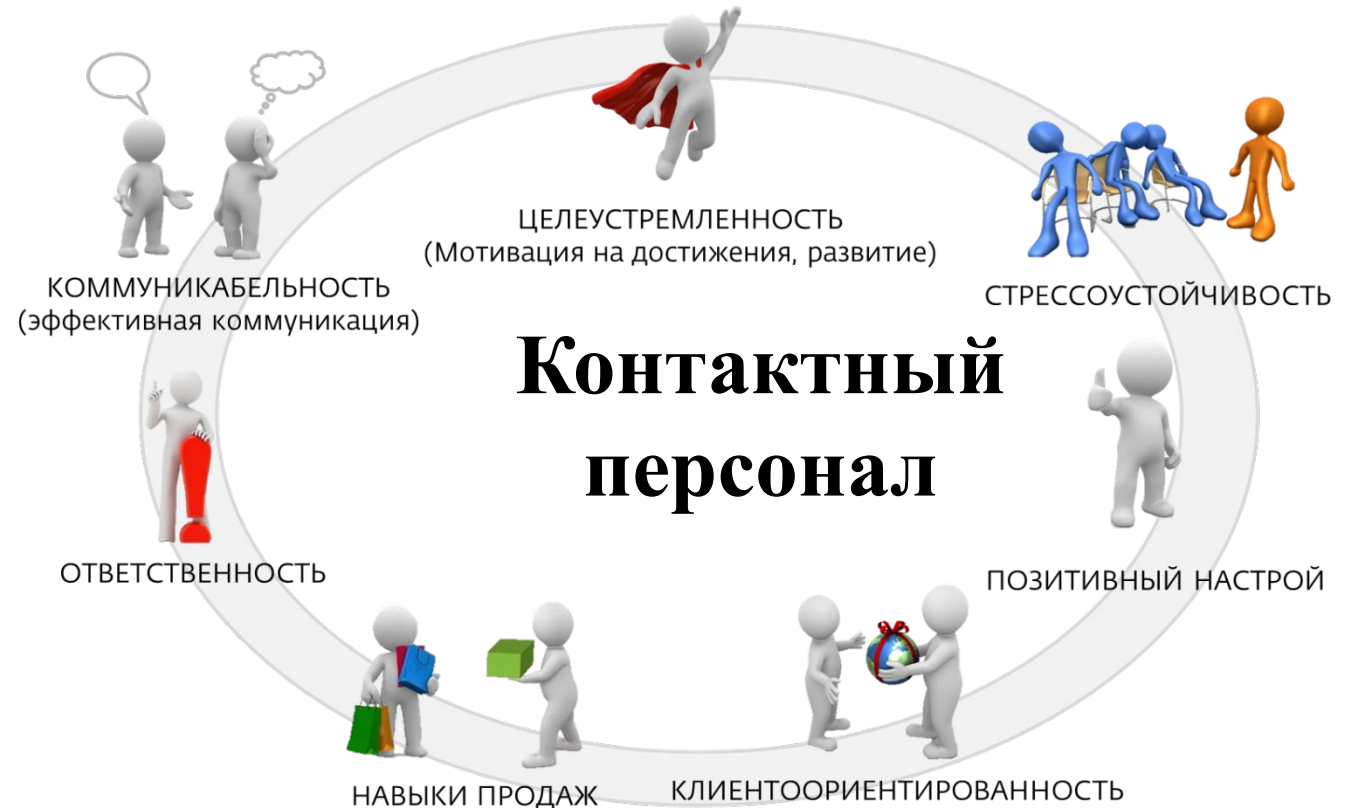
Коммуникации

Топ 3 критерия при выборе работодателя

Мотивация

После окончания школы, как вы принимали решение куда пойти учиться??

1. Сгруппируйтесь в пары
2. Задайте 2 вопроса коллеге на выявление любой компетенции
3. Коллега – угадай, какую компетенцию хотел выявить твой напарник!



С

СЛУЧИВШИЙСЯ в прошлом т.е реальный

С

С ЛИЧНЫМ УЧАСТИЕМ т.е. произошел с кандидатом

С

СВЕЖИЙ не более года, лучше 3 месяца

Р

РАБОЧИЙ т.е. из сферы работы

(для кандидатов, которые нигде не работали – учеба, любая другая социальная деятельность, но не из личных отношений и дружбы (армия, отношения с соседями, однокурсниками и т.д.)

Вопрос: Опишите ситуацию, когда вам нужно было быстро принять решение

Ответ: Однажды у нас произошел сбой поставки продукции на склад дистрибьютера, и я решил, что товара не будет весь день. Поэтому вместо того, чтобы держать людей на работе, я отпустил их домой. Через час товар доставили. Естественно, что в тот день мы потеряли время и деньги.



Полный СССР

Ложный СССР

Неполный СССР

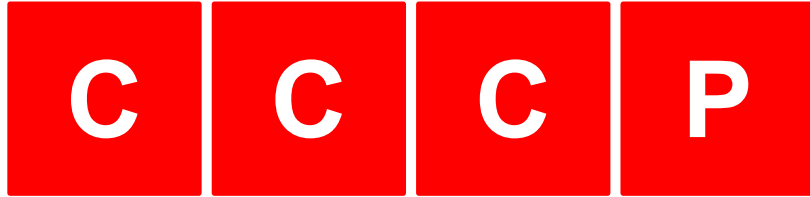
Нет ситуации/задачи

Нет действий

Нет результата

Приведите пример, как Вы выполняли поставленные задачи.

В компании «ДОМ», в прошлом месяце передо мной стояла задача по увеличению объема продаж в 2 раза и я успешно справился с ней. Руководство было мной довольно.



Полный СССР

Ложный СССР

Неполный СССР

Нет ситуации/задачи

Нет действий

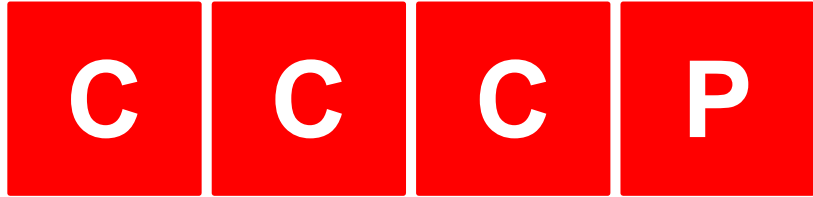
Нет результата

Приведите пример, как Вы выполняли поставленные задачи.

В компании «ДОМ», в прошлом месяце передо мной стояла задача по увеличению объема продаж в 2 раза и я успешно справился с ней. Руководство было мной довольно.

Приведите пример, демонстрирующий ваше умение убеждать.

На переговорах с очень важным клиентом, где нам надо заключить контракт, когда ни одна из сторон не хочет уступать ни на сколько. Я беру инициативу на себя и отстаиваю точку зрения нашей стороны. И, в конце концов, нам все же удается сделать так, чтобы противоположная сторона приняла наши условия.



Полный СССР

Ложный СССР

Неполный СССР

Нет ситуации/задачи
Нет действий
Нет результата

Приведите пример, как Вы выполняли поставленные задачи.

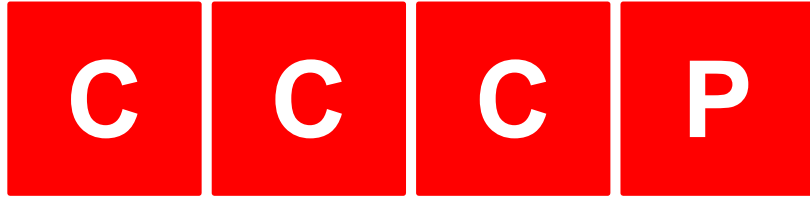
В компании «ДОМ», в прошлом месяце передо мной стояла задача по увеличению объема продаж в 2 раза и я успешно справился с ней. Руководство было мной довольно.

Приведите пример, демонстрирующий ваше умение убеждать.

На переговорах с очень важным клиентом, где нам надо заключить контракт, когда ни одна из сторон не хочет уступать ни на сколько. Я беру инициативу на себя и отстаиваю точку зрения нашей стороны. И, в конце концов, нам все же удается сделать так, чтобы противоположная сторона приняла наши условия.

Приведите пример когда вам удалось убедить клиента.

Когда я работал ТП, у меня был клиент ЧП Васечкин – у него была сеть киосков. Как-то я приехал к нему с очередным визитом с целью продать новый товар. Во время разговора с ним, он выдвигал мне различные возражения. Я внимательно выслушал клиента и, выяснив истинную причину его возражений, я привел весомые аргументы, объясняя какую выгоду он получит при размещении моей продукции.



Полный СССР

Ложный СССР

Неполный СССР

Нет ситуации/задачи
Нет действий
Нет результата

Приведите пример, как Вы выполняли поставленные задачи.

В компании «ДОМ», в прошлом месяце передо мной стояла задача по увеличению объема продаж в 2 раза и я успешно справился с ней. Руководство было мной довольное.

Приведите пример, демонстрирующий ваше умение убеждать.

На переговорах с очень важным клиентом, где нам надо заключить контракт, когда ни одна из сторон не хочет уступать ни на сколько. Я беру инициативу на себя и отстаиваю точку зрения нашей стороны. И, в конце концов, нам все же удается сделать так, чтобы противоположная сторона приняла наши условия.

Приведите пример когда вам удалось убедить клиента.

Когда я работал ТП, у меня был клиент ЧП Васечкин – у него была сеть киосков. Как-то я приехал к нему с очередным визитом с целью продать новый товар. Во время разговора с ним, он выдвигал мне различные возражения. Я внимательно выслушал клиента и, выяснив истинную причину его возражений, я привел весомые аргументы, объясняя какую выгоду он получит при размещении моей продукции.

Опишите случай разрешения трудных ситуаций с подчиненными.

У меня был отдел из 6 сотрудников. Я еженедельно по пятницам проводил собрания чтобы подводить итоги по результатам недели. На одно из собраний один из сотрудников не явился, а позвонил и сказал, что уехал на рыбалку. Я вызвал его на разговор, объяснил ему правила работы и сделал ему предупреждение. После этого случая он больше не нарушал правил и успешно работал.

Работа в парах: СВ - Агент

Задача СВ задать вопрос Агенту на выявление любой компетенции при помощи метода СССР и выявить истинна это или ложь

После рассказа Агента и ответа СВ – Агент отвечает истинна это или ложь

Поменяться ролями и повторить эксперимент



СЛУЧИВШИЙСЯ В
ПРОШЛОМ



С ЛИЧНЫМ УЧАСТИЕМ



СВЕЖИЙ



РАБОЧИЙ

Участие в собеседовании – успешное формирование команды

Знакомство с резюме – успешное формирование команды

Интервью по компетенциям – успешное формирование команды

Использование метода СССР – успешное формирование команды

Что-то еще?