Подготовка к собеседованию — 5 шагов к успеху

Задайте себе несколько вопросов:

* Есть ли у вас приблизительный план собеседования? Представляете ли вы, как начнете и завершите собеседование?
* Просто ли вам задавать вопросы на собеседовании?
* Легко ли вам отвечать на вопросы?

Если у вас на эти вопросы отрицательные ответы, то это явный критерий для того, чтобы начать готовиться к собеседованиям с работодателями тщательнее. Небольшая тренировка и в беседах с руководителями вы будете себя чувствовать гораздо увереннее. А для начала нужна стратегия и план действий.

Технология собеседования

Придумывая в свое время план собеседования, я сделал вывод, что не нужно ничего придумывать, а нужно взять готовую отработанную технологию продаж. То, что придумали профессиональные продавцы для того, чтобы продавать много и быстро.

1. **Установление контакта**
Внешний вид, рукопожатие, улыбка, взгляд и т.п.
2. **Выявление потребностей компании**
Вы задаете свои вопросы о целях компании, ее актуальных задачах, проблемах и т.п. Руководитель задает вам вопросы о ваших целях, желаемом развитии и т.п.
3. **Формирование своего предложения**
Вы делаете его на основании того, что узнали о потребностях компании и того, чем вы хотите заниматься. Естественно, оговорив, условия оплаты и часы работы.
4. **Работа с возражениями**
Если у руководства есть уточняющие вопросы, то оно их вам задаст, а вы на них ответите. Или вы спросите о чем-либо.
5. **Сделка**
Если вы и руководство готовы принять решение прямо на собеседовании, то происходит сделка. Но это, обычно, редкость.

Схема удивительно простая: подружились, узнали информацию, сделали предложение и убедили в том, что ваше предложение лучшее. Все.

Пару слов про первый контакт

О том, как себя вести, какие жесты использовать, как здороваться, улыбаться, жать руку и наклонять голову, написано много книг и статей. Поэтому, я не буду здесь переписывать 42 параграфа о невербалике, открытых позах и прочем поведении.

Скажу кратко: высыпайтесь, опрятно одевайтесь, приходите вовремя и ведите себя на собеседовании естественно и расслабленно.

Поставьте себе цель

Если вы идете на собеседование с работодателем, у вас должна быть цель. Или целей может быть несколько. Не раз я сталкивался с тем, что задача «получить работу» (именно так я раньше формулировал у себя ее в голове) не работает. Не всегда достаточно одного собеседования для этого, либо руководитель хочет подумать пару дней, либо у них очередь из кандидатов, либо… да мало ли там причин. Цель «получить работу» не дает эффекта, т.к. для собеседования  она слишком велика.

Нужно ставить другие цели. Нужно планировать и делать то, что зависит от вас.

Иначе говоря, **ваша первая задача — сделать предложение и обработать возникшие возражения**. В результате работодатель узнает, что вы хотите и на каких условиях, а вы, скорее всего, поймете, готов ли он взять вас на работу. В лучшем случае руководитель сразу вам предложит работу, но чаще всего, он возьмет тайм-аут, чтобы в спокойной обстановке принять решение.

Поэтому **вторая ваша задача — понять, готовы ли вас взять на работу**. Вам нужно будет задать несколько вопросов и, исходя из ответов, понять решение работодателя. Искусство коммуникации в чистом виде.

Когда есть цель, собеседование проходить проще и приятнее.

Какие вопросы задавать на собеседовании?

Чтобы сделать компании предложение (или отказать), нужно выяснить ее потребности. В технологии собеседования — это шаг № 2. Это то, с чего начинается разговор с руководителем или менеджером по персоналу.

*У меня есть большое негодование по поводу того, что многие очень трепетно относятся к тому, как отвечать на вопросы на собеседовании и слишком небрежно относятся к вопросам, которые надо задать. В корне неверный приоритет! Подготовка вопросов — это, возможно, самый важный этап подготовки к собеседованию. Ваши вопросы — это ваши козыри. Выкладывайте их на стол, пусть работодатель кроет.*

Все вопросы должны опираться на вашу поставленную цель. В общем, вопросы должны дать вам полный ответ на вопрос «Будут ли удовлетворены мои личные интересы на данном месте работы?»

Приведу список вопросов, которые задают чаще обычного. Эти вопросы и нужно задать на собеседовании (адаптировав их под себя).

|  |
| --- |
| **Какие у компании сильные стороны? Какие конкурентные преимущества? Примеры успешных проектов?**Перед тем, как пойти на собеседование, вы, конечно же, изучите деятельность компании и ее успехи на рынке. Поэтому частично вы будете это знать перед собеседованием. Но уточнить эти моменты стоит. Вы поймете, с кем придется общаться во время работы (какие профессионалы есть в компании), вы поймете уровень стабильности компании, попробуете понять, есть ли в компании деньги (не «умирает» ли она). |
| **Какие цели у компании на 3 года?**Сначала задайте подобный вопрос сами себе («Какие у меня цели на 3 года?»). Ответив на свой вопрос и получив ответ от компании, сопоставьте ваши вектора. Вам должно быть по пути. |
| **Какие задачи у подразделения компании (в который вы хотите попасть) на ближайшие полгода?**Настраивайте себе на то, что в первое время вам нужно будет укрепиться в компании и создать себе репутацию. Поэтому ближайшие задачи придется решать интенсивно. Узнайте эти задачи. |
| **Данная позиция новая или ранее существовала? Каковы причины смены работника (открытия новой вакансии)?**Предыстория вакантной позиции может дать вам важную информацию. Если прежний сотрудник не справился, узнайте подробно о его ошибках. Если новая вакансия, то каковы перспективы роста (а также риски ее закрытия). |
| **Что входит в должностные обязанности данной позиции?**Даже если вам предлагают заниматься тем, о чем вы мечтаете, то, скорее всего, в каждой компании будет своя специфика. Эту специфику надо выяснить. Будьте внимательны к деталям. |
| **По каким критериям оцениваете успешность сотрудника на данной позиции?**Попытайтесь расставить приоритеты будущей работы. Во что придется сильнее вкладываться, где нужно быть безупречным, а где можно быть проще? Нужно понять специфику компании и руководства. |
| **Какие в компании есть перспективы для роста? Карьерного и профессионального.**Если вы до этого спросили о целях компании на 3 года, то этот вопрос будет уже уточняющим детали и отношения внутри компании. Это вопрос, скорее о том, как технически вырасти в должности или получить более ответственные проекты. |
| **Вопросы о соц. пакете, графике работы, месте работы, питании, корпоративной жизни и т.п.**Бытовые условия и все остальные моменты, которые вам интересны. |
| **Зарплатные и премиальные вопросы**Это скорее не вопросы, а предложение обсудить зарплату. И ваше слово здесь, вероятно, будет первое. Узнавайте, предлагайте, обсуждайте. |

Вопросов много, ответов тоже будет много. Не стесняйтесь записывать ответы, если вам это необходимо.

Как отвечать на вопросы на собеседовании?

Если кратко, то все вышеперечисленные вопросы переверните «в свою сторону» (как будто их вам задает работодатель) и ответьте на них. Как минимум, ответьте сами себе, а лучше «сыграть в диалог» и ответить кому-либо (вашему знакомому, другу или нашему консультанту).

**Как переформулировать?**

Например, так:

|  |  |
| --- | --- |
| **Вопрос компании** | **Вопрос вам** |
| Что входит в должностные обязанности данной позиции? | Что бы вы хотели, чтобы входило в ваши должностные обязанности? Чем хотите заниматься? |
| По каким критериям оцениваете успешность сотрудника на данной позиции? | Как вы сами будете оцениваете свою успешность на рабочем месте, по каким критериям? |
| Какие цели у компании на 3 года? | Какие у вас цели на 3 года? |

Какие-то вопросы не получится «перевернуть». Эти вопросы отбросьте. Ответьте на основную часть. За подробностями и тонкостями ответов, читайте мою статью «[Как отвечать на вопросы на собеседовании](http://enjoy-job.ru/trudoustroistvo/kak-otvechat-na-voprosy-na-sobesedovanii/)».

Предлагайте работодателю сотрудничество

Предлагайте и будьте готовы к тому, что будут возражения и дополнительные вопросы. Все эти возражения лучше всего развеять прямо на встрече.

**Если вы чувствуете, что все окей**

Если вам кажется, что с зарплатой вы сходитесь во мнениях, да и переговоры, в общем, прошли хорошо, то можно сделать смелый шаг и задать вопрос: **Готовы ли вы прямо сейчас принять решение о моем трудоустройстве?**

Вопрос резкий и острый. На него работодатель либо сразу огласит решение, либо ответит вам о сроках его принятия.

При этом если он не готов прямо сейчас принять решение, то его можно тактично спросить «Возможно, ко мне остались какие-то вопросы?» Или можно мягко сказать о том, что вы чувствуете, что руководитель в чем-то сомневается.

Если вы чувствуете, что есть сомнения, то лучше их развеять ВАМ и прямо на встрече. Потом будет поздно.

**Если вы чувствуете, что переговоры не получились**

Если вы чувствуете, что есть расхождения с зарплатой, обязанностями, условиями и т.п., попробуйте сами и прямо на встрече принять решение. Если это ваше «нет», так и говорите. Если «да, но при вот этих и этих условиях», то также смело высказывайте это. Готов ли работодатель будет сотрудничать с вами на нужных вам условиях?

Скорость принятия решения имеет значение! Принимая решения долго, вы тащите этот груз на себе (как лишние килограммы в рюкзаке). Если не нравится работа, то так и скажите. Расставайтесь сразу и быстро. Домой пойдете с собеседования расслабленные и довольные.

Если в работе все хорошо, но есть какая-то одна сложность (например, не та зарплата), ведите переговоры, обсуждайте, еще раз уточняйте, аргументируйте свои условия. Если сразу договориться никак, возьмите паузу в несколько дней. Потом созвонитесь и еще раз обсудите вариант сотрудничества.

Работа должна нравиться и устраивать вас! Поэтому делайте предложения только тем, кто действительно предложил вам то, что вы хотите.

**Похожи ли данные действия на давление?**

Да, похожи. И основная задача этих действий — получить обратную связь от работодателя. Для этого и нужно слегка надавить. Только передавливать не надо (столько обратной связи вам не понадобиться). Будьте аккуратны.

Источник: <http://enjoy-job.ru/trudoustroistvo/podgotovka-k-sobesedovaniju-na-rabotu/>