

Этапы прохождения собеседования



да

нет

может быть

Весь процесс прохождения собеседования условно можно разделить **на 4** этапа:

1. Телефонный разговор;
2. Подготовка к встрече;
3. Собеседование;
4. Подведение итогов.

Каждый из них имеет свои особенности, о которых нужно рассказать, чтобы вы, как соискатель, максимально эффективно прошли через каждый из этапов и получили должность, на которую претендуете.

Этап 1. Телефонный разговор

Это первый этап непосредственного общения с представителем компании, на работу в которой вы претендуете. Обычно он является следствием отправки вашего резюме в эту компанию.

Если компания более-менее крупная, то вам в большинстве случаев позвонит сотрудник, отвечающий за подбор персонала.

При разговоре с ним будьте вежливы, а также запомните его (ее) имя и желательно должность.

Далее уточните, куда именно вам нужно прийти, (адрес) и в какое время.

Также уточните контактный телефон для связи.

Если что-то необходимо взять с собой, например, паспорт, документ об образовании или портфолио, то об этом вам скажет рекрутер по в процессе телефонного разговора.

Этап 2. Подготовка к встрече.

На этом этапе рекомендуем вам представить ваше будущее интервью с потенциальным работодателем и «прожить» его. Это особенно актуально будет для людей, которые боятся самого собеседования или у них есть страх провалить встречу с рекрутером.

Чтобы настроиться на процесс и преодолеть возможные страхи, мы предлагаем вам проделать упражнение «Встреча с президентом».

Оно проделывается накануне собеседования:

«Представьте, что вы были приглашены в кремль и сейчас сидите на встрече с президентом страны. На вас направлены видеокамеры ведущих телеканалом и куча журналистов записывает все, что вы говорите.

Постарайтесь представить себя в этой ситуации и вжиться данную роль. Подумайте, о чем вы спросите президента и что хотите ему рассказать. Какие вопросы он задаст вам и как вы публично ответите на них.»

Для проделывания этого упражнения останьтесь наедине, чтобы вас никто не отвлекал и 7-15 минут во всех деталях представьте такую встречу.

Затем отправляйтесь на ваше собеседование.

После такой «визуализации» вам гарантированно будет легче пройти его. Ведь вы уже пережили самое «страшное» интервью в своей жизни.

Еще несколько слов о подготовке.

Подготовка к собеседованию включает в себя 3 важных момента:

1. Подготовку самопрезентации и ее репетицию;

2. Подготовку портфолио (наград, статей о вас), работ и примеров, подтверждающих вашу компетенцию для этого вакантного места;

3. Отдых и дальнейший вход в «ресурсное состояние».

Под этим термином понимается ваше рабочее состояние, в котором вы максимально собраны и продуктивны.

Этап 3. Собеседование

Чтобы детально понимать, как пройти собеседование на работу, необходимо быть готовым к разным нюансам.

Например, очень часто специалист, который проводит с вами беседу, будет задавать вам вопросы и предлагать выполнить небольшие задания (кейсы).

Кейс — это моделирование (разбор) проблемной или нестандартной ситуации и пути ее решения кандидатом (соискателем).

Предположим, что вы претендуете на должность торгового представителя или менеджера по продажам.

Чтобы проверить вашу эрудицию, стрессоустойчивость, креативное мышление и профессиональные знания, специалист по подбору персонала будет давать вам кейсы для разбора.

Пример кейса:

Рекрутер: Вы едете на встречу с важным клиентом. Крупные переговоры, которые вам предстоит провести, в случае успеха смогут принести вам месячный уровень дохода и повышение в должности. Вдруг посреди дороги у вас ломается автомобиль. Ваши действия?

Вы: Я выйду из автомобиля и попробую добраться на такси или на попутном транспорте до места встречи с клиентом.

Рекрутер: Вы ехали через глухую дорогу далеко от города, здесь нет попутного транспорта.

Вы: Я посмотрю по навигатору, где нахожусь и вызову такси в это место.

Рекрутер: У вас нет навигатора и сел телефон.

Вы: Я попытаюсь устранить поломку автомобиля своими силами и затем продолжу движение.

И так ваш специалист по подбору персонала может вас «гонять», с каждым разом усложняя условия, в которых вы очутились.

HR-специалист в этом случае хочет посмотреть, как долго вы будете пытаться найти выход из сложившейся ситуации (проверка вашего упорства).

Один из весьма популярных кейсов называется «продажа ручки». Он используется в основном на собеседованиях, связанных с приемом на работу специалистов по продажам, но иногда кадровики «играют» в подобные игры с кандидатами на другие должности.

Этап 4. Подведение итогов

Если на встрече вы держались уверенно и четко отвечали на все вопросы HR-специалиста, то у вас будут большие шансы получить желанную работу.

В завершение собеседования вам скажут, в какие сроки вам дадут ответ, если вы будете приняты на работу. В случае, если вы проходите многоуровневое собеседование, то ждите ответа о прохождении следующего этапа.

Вы также сами можете спросить, когда именно ждать результата собеседования и в какой форме он будет.

Педагог-психолог Осипова Ю.Н.