

Cztery rzeczy,

które zawsze robię przed rozmową

1. Analizuję **branże, firmy i stanowiska**, na jakich pracował Kandydat. Szukam **analogii i różnic** do mojej branży, firmy czy oferowanego stanowiska.
2. Szukam wszystkich potencjalnie interesujących punktów „**zaczepienia**” i punktów **wątpliwych**, np. sformułowań, świadczących o podobnym zakresie obowiązków czy metodologii pracy oraz przebytych szkoleniach. Szukam również rzeczy dla mnie ważnych, które nie pojawiają się w dokumentach.
3. Przeglądam wymienione w CV **cechy** Kandydata. Jeśli pisze np. o kreatywności i jest ona dla mnie ważna, przygotowuję pytania dotyczące **sytuacji**, w których się nią wykazał w przeszłości.
4. Przygotowuję listę **wystandaryzowanych pytań** dla danego stanowiska. To ważne, aby wywiady były **porównywalne**. Przy okazji stanowiska Specjalisty ds. Sprzedaży, mogą to być na przykład pytania:
 - W jaki sposób narzucano Ci targety i jak były rozliczane? Czy ich wysokość była komfortowa dla Ciebie? Czy udawało Ci się je realizować?
 - Jak rozpoczynasz rozmowę z Klientem, kiedy nie wie on jeszcze, jaki produkt sprzedajesz? Jakie masz sposoby na zainteresowanie Klienta? Po czym poznajesz, że Klient nie jest zainteresowany i szanse na sprzedaż są nikłe?
 - Kim jest dla Ciebie trudny Klient? Jak sobie z nim radzisz?
 - Czy Klienci Cię denerwują? Jak sobie z tym radzisz?