ROZMOWA KWALIFIKACYJNA

Kolejny etap, po złożeniu aplikacji związany z poszukiwaniem pracy.

Należy się do niej solidnie przygotować, aby zdobyć przychylność rozmówcy. Jak twierdzą specjaliści, bardzo ważne jest pierwsze wrażenie, które wywiera się w ciągu kilku pierwszych minut rozmowy.

Warto więc podczas rozmowy zastosować zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Zasady autoprezentacji:

* W czasie rozmowy należy zwrócić twarz ku rozmówcy, wskazana jest także naturalność ruchów
* Twarz powinna sprawiać wrażenie odprężonej i pogodnej,
* Nie można wymachiwać bez przerwy ramionami i rękami – będzie to świadczyć o nadpobudliwości
* Dłonie powinny być swobodnie otwarte na kolanach, gdyż takie ułożenie oznacza otwartość i szczerość rozmówcy
* Nogi osoby siedzącej powinny być ułożone w sposób naturalny, najlepiej tak, by kolana nie były od siebie zbyt oddalone.

Przed przystąpieniem do rozmowy należy zebrać informacje o firmie (czym się zajmuje, kiedy powstało, ile osób zatrudnia, jaką ma opinię, z kim konkuruje na rynku) i stanowisku, o które kandydat się ubiega ( potrzebne umiejętności, doświadczenie, jakie cechy osobowości).

Na rozmowę zabieramy kopie świadectw potwierdzających wykształcenie, dyplomów , certyfikatów, ukończonych kursów.

Podczas rozmowy kwalifikacyjnej warto zadbać o elegancki ubiór, punktualność, przezwyciężenie stresu i uważne słuchanie rozmówcy.

Najtrudniejsze pytania, które kandydat może otrzymać na rozmowie kwalifikacyjnej:

1. Jakie są Pani/Pana słabe strony?
2. Co będzie Pani/Pan robić za 5 lat?
3. Czy ma Pani/Pan jakieś pytania dotyczące stanowiska pracy?
4. Jak radzi sobie Pan/Pani z krytycznymi uwagami odnoszącymi się do Pani/Pana osoby?
5. Dlaczego chce Pani/Pan dostać tę pracę?