

Vzor – Otázky při výběrovém pohovoru (50 základní dotazů v sekcích)

Iniciativa

1. Popište , kdy jste udělal víc , než bylo nutné .
2. Co jste udělali , aby se vaše práce více vyplatí?
3. Popište, jak jste vyřešili vážné pracovní problém.
4. Co děláte jinak než ostatní ve vaší práci?
5. Řekněte nám něco o nápadu, který jste vymyslel. Jak funguje?

Rozhodování

6. Co bylo nejtěžší rozhodnutí, které jste provedl? Proč jste jej provedl?
7. Popište problém související s prací z poslední doby. Jaké postupy jste použil, aby jste se s ním vyrovnal?

Komunikační dovednosti

8. Popište, kdy jste provedl návrh. Jak jste to udělal? A proč si myslíte, že to dopadlo takhle ?
9. Už jste někdy dostal pracovní úkol, a pak se dozvěděl, že kolega jej provedl za Vás a udělal jej špatně? Proč se to stalo?

Integrita

10. Už jste provedl změny či řezy? Jak to fungovalo?
11. Cítíte se některá pravidla by měla být respektována více?
12. Už jste někdy musel vypořádat s kolegy, kteří nebyli ochotní? Co jste s tím udělal?

Vedení

13. Už jste někdy měli zavést novou myšlenku nebo proces v práci? Jaké postupy jste zvolil a jak jste získal lidi pro spolupráci s Vámi?
14. Řekněte nám něco o době, kdy jste museli získat členy týmu pro spolupráci ve skupině, kde jste měli malou autoritu?
15. Popište, jak jste pomohl někomu vyřešit problém.

Přesvědčivost

16. Jak jste se prodal nejlepší nápad, který jste kdy měl?
17. Jaký nejlepší nápad se vám nepodařilo prodat? Proč se to nepodaří ?
18. Jaké strategie jste zvolil v práci při pokusu někoho přesvědčit?

Time management – plánování času

19. Popište Váš typický pracovní týden.
20. Jak zjistíte své nejvyšší priority?
21. Jak si zpracováváte krátkodobé plány? Dlouhodobé plány?
22. Kolik hodin týdně je nejdůležitějších ?

Prodejní dovednosti

23. Popište základní typy produktů a služeb, které jste prodával. Jaký přístup jste použil pro každou skupinu zákazníků?
24. Jaký je váš způsob, jak získat nové zákazníky?
25. Jak se vaše prodejní techniky liší od ostatních obchodníků?
26. Popište své nejtěžší prodejní zkušenosti.
27. Popište typické obchodní setkání a řekněte co říkáte a jak přesvědčujete zákazníka ke koupi?
28. Definujte svůj styl uzavření obchodu.

Kontrola

29. Jak jste motivoval Váš tým k efektivitě?
30. Definujte jednu věc, která odlišuje vynikající zaměstnance?
31. Jak sledujete výkonnost vašich zaměstnanců?
32. Jak pracujete se zaměstnanci, pokud jsou výsledky špatné?
33. Dejte nám příklad vaší schopnosti usnadnit velké změny ve vaší organizaci.

Technické a odborné dovednosti

34. Jak jste získal technické/odborné znalosti, které potřebujete?
35. Dejte nám příklad zvláště obtížné projektu . Jaká byla vaše role? Co jste udělal?
36. Obdrželi jste nějaké certifikáty?
37. Co je nejdůležitější vývojový trend vyskytující se ve vašem poli odbornosti? Jaký bude mít dopad?
38. Jak držíte krok s vývojem ve svém oboru?
39. Do jaké linie v organizaci patříte?
40. Jaké publikace pravidelně čtete?

Obecné otázky rozhovor

41. Jaké dovednosti budete moci využívat?
42. Jaká je vaše největší síla?
43. Co je Vaším největším přínosem v současné době a co přinášíte do Vaší společnosti?
44. Jaké je vaše největší slabina, a co jste udělal , aby jste ji překonal?
45. Proč bychom si měli najmout Vás?
46. Co děláte pro vyniknutí mezi ostatními ?
47. Pokud by jste začali zítra, jak byste mohli přispět?
48. Jste obeznámeni s naší firemní kulturou? Jak byste zapadnul?
49. Jak byste strávil jediný den v naší organizaci?
50. Co cítíte, že Váš zaměstnavatel dluží svým zaměstnancům?