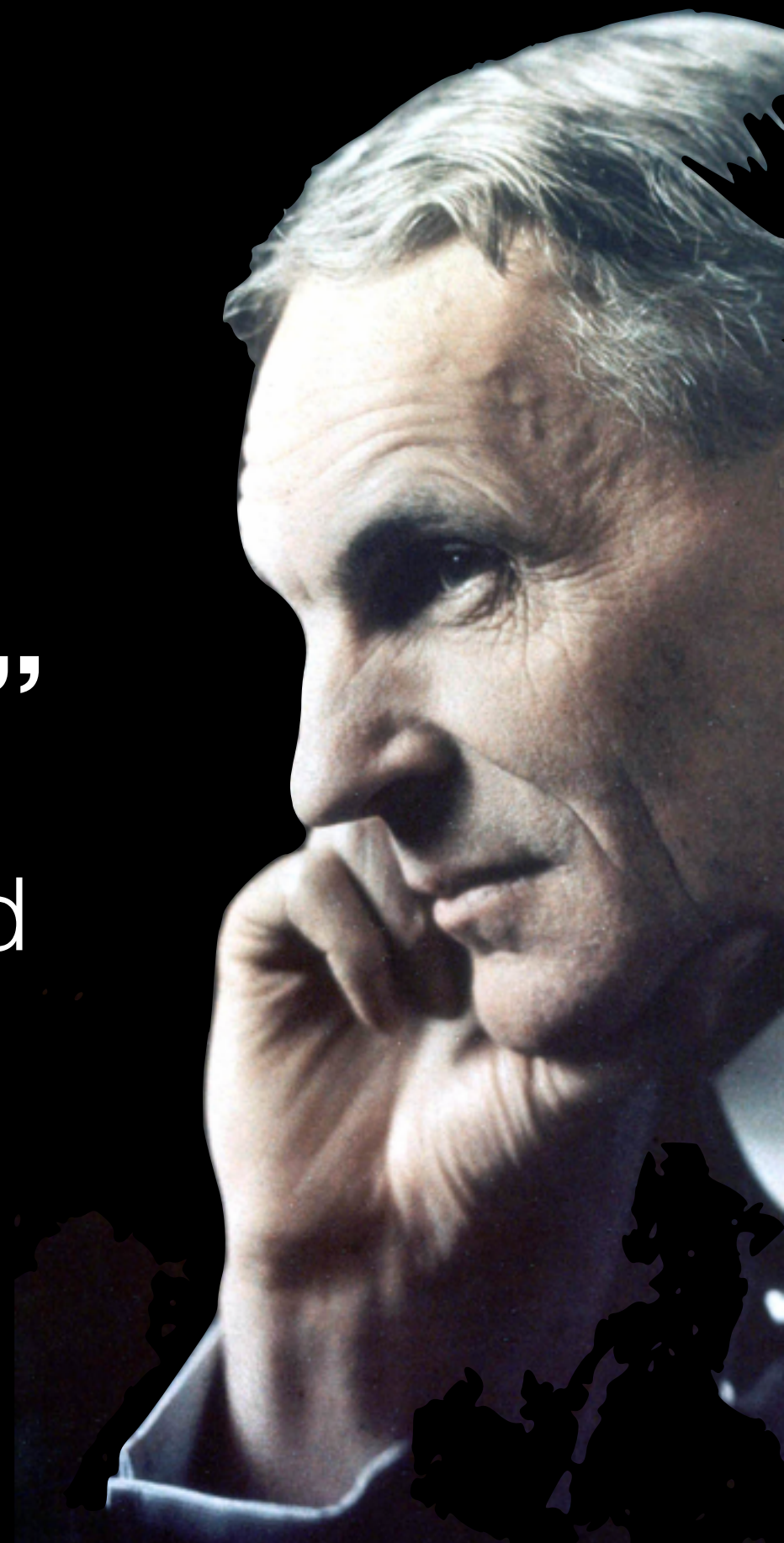


11 tipů na úspěšný
pracovní pohovor

**“Být připraven je ten
nejdůležitější
předpoklad úspěchu.”**

Henry Ford



1 Zablokujte si dostatek času na přípravu.

Zablokujte si v diáři dostatek času. Doporučuji 6 hodin, nebo dva tříhodinové bloky.

Vypněte telefon, vypněte automatické oznamování mailů, vypněte facebook a všechno, co by Vás mohlo rozptylovat.

Zkuste udělat maximum pro to, aby Vás v době přípravy nikdo nerušil, nemuseli jste nikam odbíhat a rozptylovat se.

A jestli Vám to přijde moc času, ani nečtěte dál, tenhle e-book prostě nebude pro Vás



Dostatek času
je základ
přípravy

2 Zjistěte maximum dostupných informací.



**Nepodlehnete
domněnkám**

Informace o firmě - co dělá, jaké má produkty, výsledky, jaká ocenění získala, koho a co podporuje, zjistěte strukturu a strategii firmy - pročtěte firemní web, výroční zprávy, tiskové zprávy, zkuste hledat co se o firmě píše.

Informace o personalistovi - zjistěte s kým budete mít pohovor a zjistěte dostupné informace na LinkedIn, a dalších sociálních sítích, pročtěte příspěvky, které publikuje, zeptejte se Googlu, co o něm ještě ví.

Informace o pracovní pozici - udělejte si co nejpřesnější představu o pracovní pozici. Co přesně bude náplní Vaší práce, kde budete ve struktuře, kdo by mohl být Váš šéf.

3 Připravte si odpovědi na očekávané otázky.

Pohovor je dialog - a dialog je o otázkách a odpovědích. Abyste získali místo, musíte zaujmout.

Příklady očekávaných otázek:

Proč se o toto místo ucházíte?

Proč v naší firmě chcete pracovat?

Co Vás na té pozici nejvíce láká?

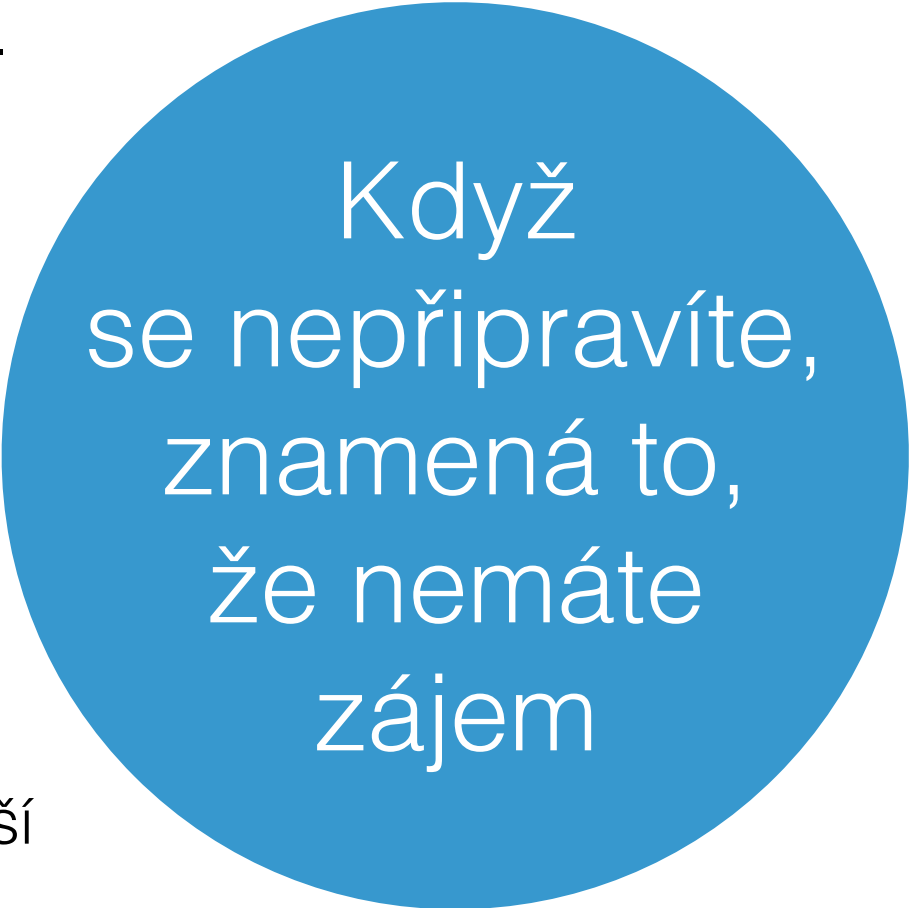
Proč jste na tuto pozici nejvhodnější?

Máte představu, jak je tato pozice finančně ohodnocena?

Co považujete ve Vaší dosavadní kariéře za největší úspěch?

Jaké předměty Vás ve škole nejvíce bavily - a proč?

Jaké 3 Vaše silné stránky jsou podle Vás pro tuto pozici nejdůležitější?



Když
se nepřipravíte,
znamená to,
že nemáte
zájem

4 Ujasněte si, o čem přesně je daná pozice.

**Nebojte se zeptat
někoho, kdo
ve firmě
pracuje**

Abyste měli představu o čem to místo je, jděte se podívat “jak to vypadá naživo”.

Chcete na přepážku v bance? Jděte se tam na 3 hodiny podívat.

Chcete na úřad? Běžte se podívat jak to místo vypadá.

Velká spousta pozic jde “očuchat” zvenku. Jeden můj kamarád se před tím, než šel na pohovor, nechal na den najmout jako brigádník do skladu. Odtud o té firmě věděl úplně všechno.

Spousta firem má showroomy, zákaznická centra, prodejny, recepce. Když tam strávíte nějaký čas, získáte spoustu užitečných informací.

5 Připravte si 2-3 otázky.

Dobrý personalista se Vás zcela jistě zeptá, jestli je něco, co byste chtěli vědět Vy? Připravte se dopředu. Ptejte se něco, co je relevantní k tomu, co jste zjistili při přípravě - a blízko tématu, které Vás zajímá.

Příklady otázek:

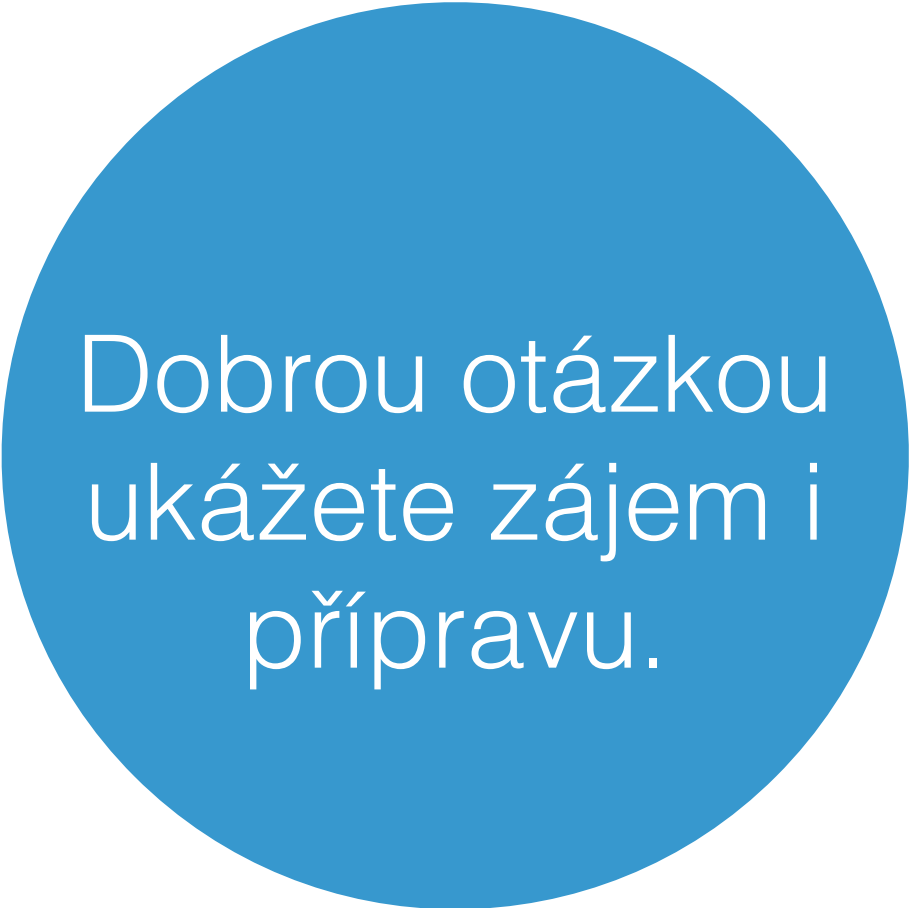
Kdy plánujete zahájit vývoz do Číny?

Četl jsem Vaši strategii, mohu se zeptat jak se dotkne České republiky?

Co podle Vás sehrálo největší roli v tom, že jste vyhráli titul Banka roku?

Co je hlavním důvodem, proč jsou zaměstnanci Vaší společnosti spokojeni?

Čeho si Vy osobně na této firmě nejvíce vážíte?



Dobrou otázkou
ukážete zájem i
přípravu.

6 Před pohovorem se dobře nalad'te.

**Uvolněte se,
podejte nejlepší
výkon
a zbytkem
se netrapte**

Včas si ujasněte, kdy, kde a s kým máte pohovor. Ověřte si, že víte, která je to budova.

Zvolte správné oblečení. Pokud jste se byli ve firmě podívat, víte, jaký je dress code.

Doražte na místo s dostatečným předstihem, uvolněte se, vypněte mobilní telefon, dojděte si na toaletu a ve firmě každého pozdravte (nic tím nezkazíte - a nikdy nevíte ...).

Dobře se nalad'te, usmívejte se, rozmluvte se a zahod'te strach. Jste-li připraveni, víte s kým a o čem jdete povídat, udělali jste maximum. Podejte nejlepší výkon a zbytkem se netrapte.

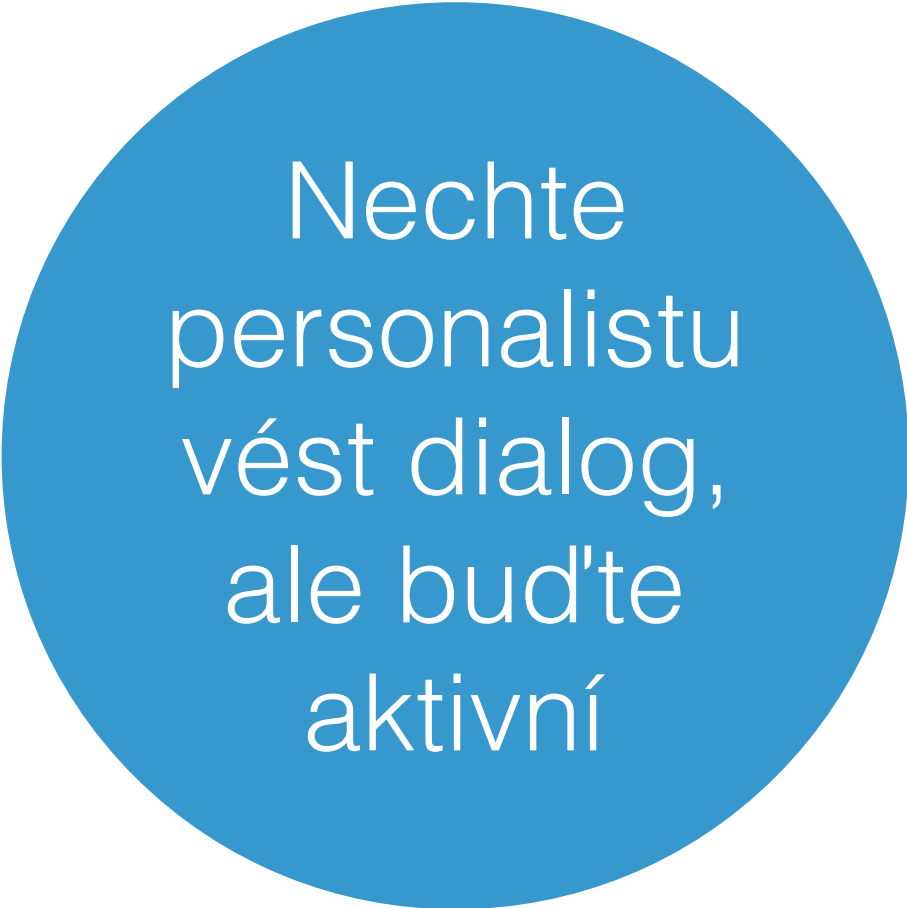
7 Zaměřte se na první dojem.

První dojem je velmi důležitý. To, jak vejdete do místnosti, jak pozdravíte, jak podáte ruku, to jsou momenty, na jejichž základě si o Vás lidé utvářejí názor - a to ještě před tím, než se “dostanete k tématu”.

Nacvičte si je pečlivě. Vezměte doma video a párkrát si je natočte, pak se na to podívejte - a zopakujte si toto cvičení. Je důležité, abyste se usmívali a aby z Vás sálalo nadšení.

Pamatujte si jméno personalisty a oslovujte ho jménem.

Udržujte oční kontakt, buďte uvolnění, ale ne žoviální, vynechte zbytečné vtípky.



Nechte
personalistu
vést dialog,
ale buďte
aktivní

8 Bud'te sami sebou.



**Nepředstírejte
dokonalost**

Cílem pohovoru je získat důvěru - když nezískáte důvěru, nic vás nezachrání. Proto nepředstírejte a nikdy nelžete.

Odpovídejte na otázky tak, jak to cítíte, nestyd'te se přiznat své chyby, omyly a nedokonalosti. Personalista ví, že nikdo není dokonalý - a kdo se tváří jako dokonalý, většinou lže.

Hovořte o svých zkušenostech a názorech z pohledu "jak se hodí pro danou pozici".

Nebojte se přiznat jste-li spíše týmový hráč nebo individualista, jste-li sprinter nebo maratonec.

Ukažte chuť, že chcete to místo získat - a že jste schopen pro to i něco udělat

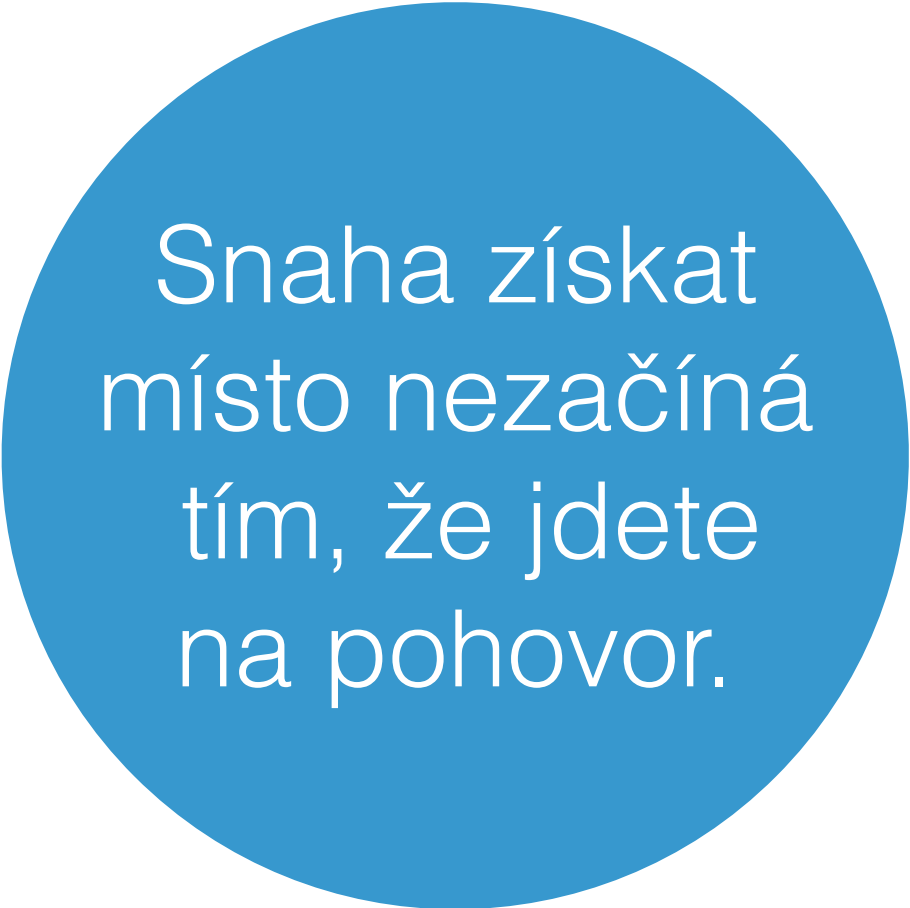
9 Udělejte “něco navíc” oproti ostatním kandidátům.

Většina uchazečů chodí na pohovory nepřipravená, o firmě a pozici vědí málo, snaží se zalíbit a jsou nekritičtí ke svým schopnostem. Většina neudělala nic dopředu.

Vyberte si obor, ve kterém chcete pracovat a staňte se v něm odborníkem. Zajděte do knihovny a najděte klíčové autory a prolistujte jejich knihy. Najděte zajímavé blogy a vyberte si 2-3, které má smysl sledovat.

Přihlašte se na otevřené kurzy, kouněte na přednášky, webináře, semináře, ...

Účastněte se diskusí pod blogy, příspěvky, na LinkedIn, pište svoje blogy.



Snaha získat místo nezačíná tím, že jdete na pohovor.

10 Připravte se na nečekané.

**Na některé otázky
nejsou správné
nebo špatné
odpovědi.**

Personalista Vás chce komplexně poznat. Chce zjistit, zdali se hodíte na pracovní pozici, zdali zapadnete do týmu, zdali si nevymýšlíte, ... proto Vám může klást překvapivé otázky. Když se ale připravíte, nebudou pro Vás překvapivé.

You are fluent in english, right? So what is the single most important reason you want to work for our company ?

Jaký byl Váš největší průšvih, který jste provedl?

Jaký největší konflikt jste musel v životě řešit?

Jaké jsou Vaše 3 nejhorší vlastnosti?

Co si myslíte o našem webu?

Otázky, které jsou na tělo v klidu upřímně zodpovězte a vždy dodejte ... a na tom jsem se naučil, že ...

11 Připravte překvapení.

Připravte si pro personalistu něco, čím vybočíte z davu ostatních uchazečů. Něco, co má vztah k Vaší pozici a ukazuje Vaší ochotu / schopnost udělat něco navíc, projevit iniciativu. Při pohovoru zcela jistě bude prostor “to ukázat”.

Chcete do call centra banky? Udělejte si před pohovorem malý výzkum “call centra bank”. Připravte si k tomu jednostránkový výstup a pak větší detail - něco jako seminární práce: oslovená call centra, otázky na které jste se ptali, co jste hodnotili (délka čekání hovoru ve frontě, příjemnost operátora, schopnost mi správně odpovědět, ...) a výsledné pořadí.

Chcete do obchodní firmy? Zmapujte si i konkurenci - a nebojte se ukázat na případně chyby, které firma kde dělá - zejména ve vztahu k pozici, o kterou máte zájem.



Ukažte zájem,
schopnosti
a chut'



Chcete opravdu uspět?

Podívejte se na informace o tréninku !