



europass

ROZMOWA KWALIFIKACYJNA ONLINE

Sylwia Korycka-Fortuna
Doradca edukacyjny i zawodowy, trener kariery, coach ICF

sylwia.koryckafortuna@gmail.com

europass@frse.org.pl

www.europass.eu



europass

Nowy Europass to kompletne portfolio dokumentów związanych z karierą zawodową, baza informacji o możliwościach pracy i nauki w całej Europie. Znajdziesz tutaj wykaz krajowych punktów kontaktowych, usług i sieci oferujących wsparcie w zakresie poszukiwania zatrudnienia lub kontynuowania edukacji.

Wszystkie informacje i funkcjonalności na platformie Europass będą dostępne bezpłatnie, w 29 językach.

www.europass.eu



europass

PROFIL ZAWODOWY

- zindywidualizowany profil do cyfrowej prezentacji umiejętności, kwalifikacji, kompetencji, doświadczenia, etc. w cyfrowym świecie
- nowy [edytor CV](#) oraz [listu motywacyjnego](#)
- bezpośredni dostęp do największej europejskiej bazy ofert pracy EURES
- cyfrowe poświadczenia, tzw. „Europass mobilność, Suplement do dyplomu szkoły wyższej, suplement do kształcenia zawodowego
- spersonalizowana oferta szkoleń i kursów skorelowana z zawodem, profilem i zadanymi preferencjami

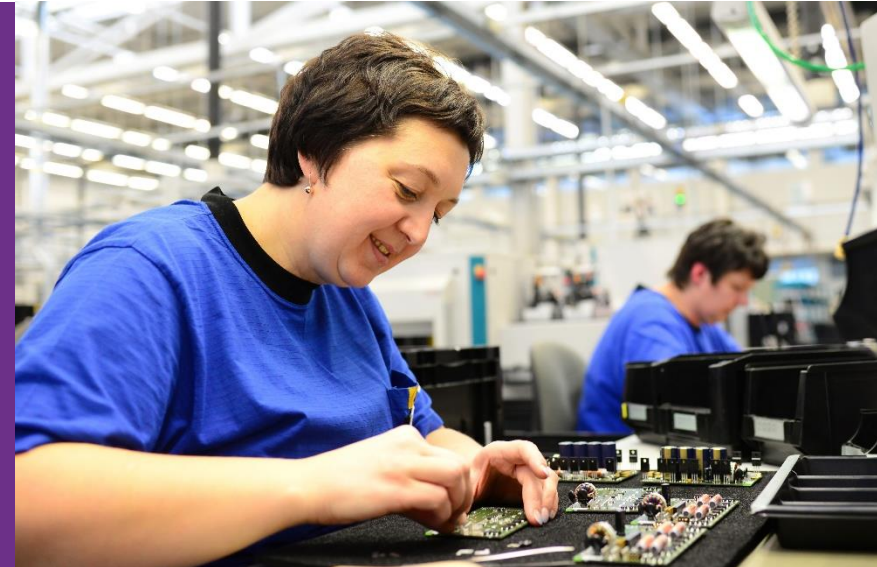
www.europass.eu



AGENDA



Co ma wspólnego
rozmowa kwalifikacyjna
ze sprzedażą?



Jak się dobrze
przygotować na rozmowę
kwalifikacyjną?



Czym różni się rozmowa
online od offline?



europass

CZEGO WYMAGA ROLA SPRZEDAWCY?

- Znajomość produktu/usługi
- Znajomość klienta
- Znajomość rynku/konkurencji
- Adekwatna cena
- Zdolność budowania **RELACJI**

www.europass.eu





europass

CZEGO WYMAGA ROLA KANDYDATA?

- Znajomość siebie (osiągnięcia, cechy, cele)
- Informacje na temat stanowiska
- Informacje na temat firmy, jej pozycji w branży
- Wysokość wynagrodzenia
- Umiejętność zbudowania **RELACJI**

www.europass.eu

WE ARE HIRING



europass

*Rozmowa kwalifikacyjna bardziej przypomina randkę niż sprzedaż (...)
(w tym wypadku Ciebie).
Jest spotkaniem dwóch osób usiłujących zdecydować, czy razem będzie im „po drodze”.*

Richard N. Bolles



europass

CO JEST ROZMOWĄ KWALIFIKACYJNĄ

- Kontakt podczas spotkania biznesowego
- Kontakt z potencjalnym pracodawcą z pytaniem o pracę (telefon, mail, SM)
- Każda aktywność wewnętrzna na forum zespołu/zarządu w firmie
- Każdy kontakt z rekrutem
- Spotkanie z szefem – ocena okresowa

www.europass.eu





europass

Rozmowa kwalifikacyjna, to proces wymiany i gromadzenia informacji, potrzebny do podjęcia ważnej decyzji.

www.europass.eu



europass

ETAPY ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ

- Przed rozmową kwalifikacyjną
- W trakcie rozmowy
- Po odbyciu rozmowy kwalifikacyjnej

**Ok. 90% kandydatów przychodzi
na rozmowę kwalifikacyjną
nieprzygotowana.*

**Źródło: Career Angels*



europass

PRZED ROZMOWĄ

RESPANSYWNOSĆ

- Odbieranie połączeń telefonicznych
oddzwanianie na nieznane numery
- Sprawdzanie skrzynki mailowej (kilka razy
dziennie)
- Sprawdzanie kont w mediach społecznościowych

www.europass.eu





europass

INFORMACJE NA TEMAT FIRMY

- Strona www firmy (misja/wizja, wartości, cel działania, projekty, produkty, władze, struktura)
- Media społecznościowe, opinie
- Wśród swoich kontaktów na temat firmy
- Informacje na temat osoby, z którą odbędzie się spotkanie (media społecznościowe)
- Otoczenie konkurencyjne

www.europass.eu





europass

INFORMACJE NA TEMAT STANOWISKA

- Ogłoszenie na które aplikujemy
- Przykłady do wszystkich obowiązków i wymagań
- Miejsce stanowiska w strukturze firmy
- Widełki dotyczące wynagrodzenia na danym stanowisku w danej branży

www.europass.eu





europass

INFORMACJE NA SWÓJ TEMAT

- CV i list motywacyjny
- Mocne strony, osiągnięcia (konkretne, wymiarowane), wartości
- Motywacja do podjęcia pracy – dlaczego chcę tu pracować
- Standardowe pytania od rekrutera

www.europass.eu





europass

STANDARDOWE PYTANIA

- Opowiedz mi o sobie
- Wymień swoje najważniejsze osiągnięcia
- Dlaczego do nas zaaplikowałeś?
- Dlaczego jesteś odpowiednim kandydatem na to stanowisko?
- Gdzie widzisz siebie za 5 lat?
- Jakie są Twoje mocne i słabe strony?
- Co Cię motywuje do pracy?
- Jakim jesteś typem pracownika?

www.europass.eu





europass

PYTANIA BEHAWIORALNE

- Współpraca/praca zespołowa
- Umiejętności pracy z Klientem
- Zdolność do adaptacji
- Zarządzanie czasem
- Umiejętności komunikacyjne
- Motywacja i wartości

www.europass.eu





europass

JAK ODPOWIADAĆ NA PYTANIA

- **S (situation)** - sytuacja
- **T (task)** – zadanie
- **A (action)** - działanie
- **R (result)** - wynik

www.europass.eu





europass

PRZYKŁADY ODPOWIEDZI STAR

Opowiedz mi o sytuacji, w której popełniłeś błąd. Co zrobiłeś, żeby go naprawić?

„Kiedy pracowałem w sprzedaży, źle obliczyłem stawki za określoną usługę. Zdałem sobie sprawę z pomyłki, poszedłem bezpośrednio do mojego kierownika i wyjaśniłem, co się stało. Powiedział, że docenia moją szczerłość i zasugerował, abyśmy poinformowali o pomyłce klienta jednocześnie mówiąc, że bierzemy konsekwencje tego błędu na siebie. Rozmawiałem bezpośrednio z klientem i wyjaśniłem, co się stało. Klient zrozumiał i docenił to, że starałem się naprawić sytuację. Potem wydrukowałem nasz cennik, aby mieć go szybko pod ręką i wdrożyłem nowy proces wyceny kosztorysów, w którym dwukrotnie sprawdzam ostateczny kosztorys przed wysłaniem. ”



europass

PRZYKŁADY ODPOWIEDZI STAR

Opowiedz o sytuacji, kiedy byłeś w konflikcie ze współpracownikiem i jak rozwiązałeś ten konflikt.

„Miałem podwładnego menedżera, który mocno angażował się w pomoc w pracy swojego zespołu. Jednak robił to tak często, że członkowie tego zespołu byli sfrustrowani i czuli, że nie są w stanie podejmować samodzielnie żadnych decyzji. Zorganizowałem spotkanie z tym menedżerem aby uświadomić mu frustrację zespołu. W rozmowie zdecydowaliśmy, że menedżer poinformuje członków zespołu, że jego drzwi są otwarte, jeśli ktoś będzie potrzebować pomocy, ale pozwoli im kierować swoją pracą i samodzielnie osiągać cele. Wdrożyliśmy również comiesięczne spotkania wymiany wiedzy, w którym różni członkowie zespołu prezentowali najskuteczniejsze podejścia dzieląc się doświadczeniem.”



europass

PRZYKŁADY ODPOWIEDZI STAR

„Podaj przykład jak wyznaczasz cele”

„W ciągu kilku tygodni od rozpoczęcia mojej pracy jako pomoc stomatologiczna wiedziałem, że chcę pracować w tej branży jako stomatolog. Postanowiłem, że nauczę się wszystkiego, co będę mógł na moim obecnym stanowisku, dopóki nie zwolni się stanowisko stomatologa, nawet w mniejszym wymiarze pracy. Zacząłem też wtedy odkładać pieniądze, by rozpocząć potrzebne kursy doszkalające. Wiedziałem, że tym sposobem będę jednocześnie zdobywał wiedzę i doświadczenie co uczyni mnie konkurencyjnym na rynku kandydatem na wymarzone stanowisko”.



europass

PYTANIA O FINANSE

Jakie są Twoje oczekiwania finansowe? / Ile obecnie zarabiasz?

Rozmawiaj o wynagrodzeniu:

- Otwarcie – umiejętność wyceny swoich kompetencji
- Adekwatnie – znajomość rynku i wynagrodzeń
- Konkretnie – podstawa stosunku pracy, brutto czy netto, podstawa czy premia

www.europass.eu





europass

O CO WARTO ZAPYTAĆ REKRUTERA?

- Moja matryca parametrów i wartości (co jest dla mnie ważne w pracy – o to pytam)
- Jak będzie wyglądał przykładowy dzień pracy?
- Po czym szef/firma pozna, że się sprawdzam w tej roli/na tym stanowisku?
- Jaki jest następny krok?

www.europass.eu





europass

W TRAKCIE ROZMOWY

- Punktualność
- Zaangażowanie
- Słuchanie
- Pozytywne nastawienie
- Budowanie relacji
- Dostosowanie się do stylu rozmówcy

- Testy/Praca domowa

www.europass.eu





europass

„STRZAŁY W KOLANO”

- Przejęcie inicjatywy w rozmowie
- Nieodpowiedni stosunek do rozmówcy (postawa wyższości)
- Nieodpowiedni dress code
- Odpowiedzi nie na temat
- Odpowiedzi „tak” lub „nie”
- Przedstawianie byłych pracodawców lub współpracowników w negatywnym świetle
- Rozpoczynanie od pytania „ile mi Państwo zapłacą”

www.europass.eu





europass

PO ROZMOWIE

- Ustalenie następnych kroków
- Wysłanie maila lub sms z podziękowaniem i podsumowaniem ustaleń spotkania
- Trzymanie się terminów (wysłania prac lub otrzymania informacji zwrotnej)

Ustalenie motywacji pracodawcy odnośnie podjętej decyzji:

- dlaczego tak
- dlaczego nie

Dbanie o relacje nawet jeśli odpowiedź jest negatywna

www.europass.eu





europass

CO DECYDUJE O PRZYJĘCIU DO PRACY?

Z badań Undercover Recruiter wynika, że 33 proc. pracodawców już w przeciągu pierwszych 90 sekund rozmowy kwalifikacyjnej wie, czy zatrudni danego kandydata.

Pozostała część rozmowy służy potwierdzeniu założeń, jakie zostały poczynione podczas tych 90 sekund.



europass

EFEKT PIERWSZEGO WRAŻENIA

- Czy ufam tej osobie
- Czy czuję się zagrożony
- Czy mogę ją polubić
- Kogo mi przypomina

= nastawienie do człowieka



europass

EFEKT PIERWSZEGO WRAŻENIA

Większość ludzi uważa, że kompetencje są ważniejsze

podczas gdy....

najważniejsze jest zaufanie

(kompetencje oceniamy dopiero po nabraniu zaufania)

**prof. Amy Cuddy, Harvard Business School*



europass

*To kim jesteś, krzyczy tak głośno,
że nie słyszę co mówisz.*

Ralph Waldo Emerson



europass

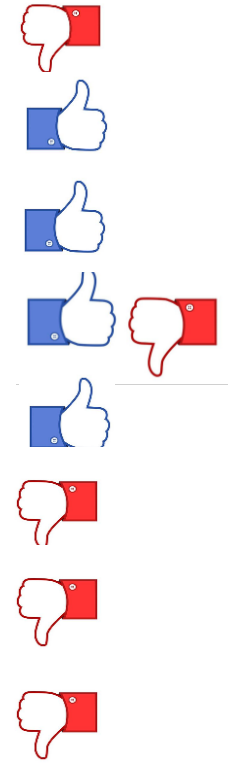
CZYM SIĘ RÓŻNI ROZMOWA ONLINE OD ROZMOWY OFFLINE?

www.europass.eu



OFFLINE vs. ONLINE

		OFFLINE	ONLINE
PRZYGOTOWANIE		absolutne	absolutne + technologia
CZAS		spotkanie i dojazd	spotkanie i testy techniczne
MIEJSCE		u pracodawcy	u siebie w domu/biurze
SCHEMAT ROZMOWY		standardowy + small talk	standardowy
STRES		wyższy	niższy
RELACJA	CHEMIA	łatwiej	trudniej
	DOPASOWANIE	łatwiej	trudniej
	EFEKT PIERWSZEGO WRAŻENIA	łatwiej	trudniej





europass

PRZYGOTOWANIE ONLINE

- Minimalizuj ryzyko problemów technicznych (zrobić test przed spotkaniem)
- Zadbaj o to by nikt nie przeszkadzał
- Zadbaj o odpowiednie warunki – przodem do światła, widoczna twarz
- Spokojne tło
- Loguj się za pomocą imienia i nazwiska
- Ubierz jak na rozmowę kwalifikacyjną offline

www.europass.eu





europass

SYMULACJE ROZMÓW W SZKOLE?

- Uczniowie lubią symulacje/doświadczenie
- Budowanie samoświadomości mocnych stron
- Budowanie „umiejętności sprzedażowych”
- Przygotowanie do rozmów kwalifikacyjnych do szkół/ na studia

www.europass.eu



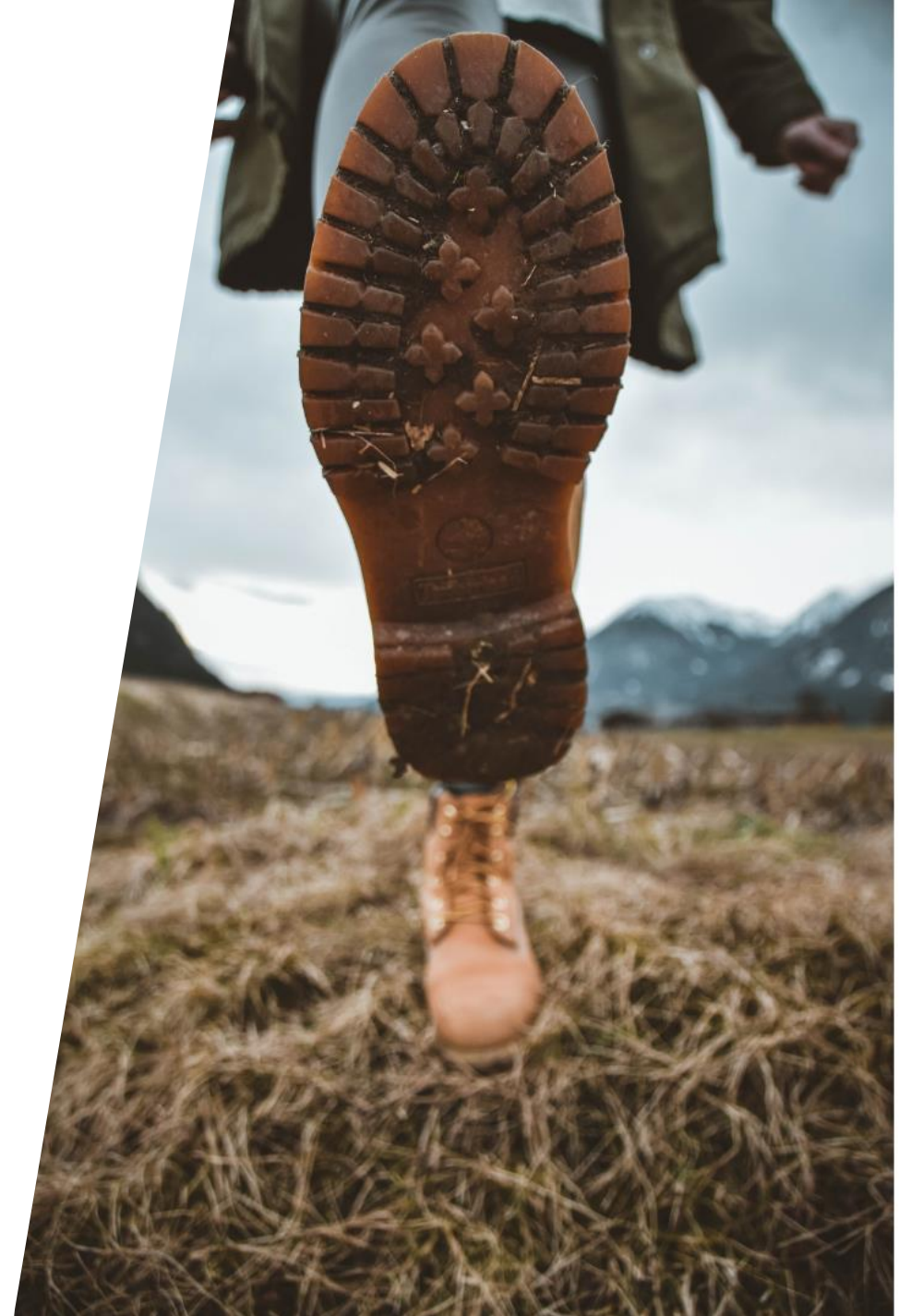
PRZYKŁADY

- Warto mnie zatrudnić bo....
- 3 najtrudniejsze pytania....
- Wejdź z buty rekrutera...



WNIOSKI

- PRZYGOTUJ SIĘ
- ZRÓB DOBRE PIERWSZE WRAŻENIE
- BĄDŹ AUTENTYCZNY





europass

„Nigdy nie ma drugiej okazji, żeby zrobić pierwsze wrażenie”

Andrzej Sapkowski



europass

Dziękuję za uwagę!

sylwia.koryckafortuna@gmail.com

europass@frse.org.pl

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeQ_2Detl0986KV2nBeSigm4tgUjcZu88HoldbO8g5F7SuCow/viewform

www.europass.eu