

# Собеседование



Выполнила: Новошешминская Карина 441  
группа

**Собеседование** – это хороший способ показать работодателю свои личностные и профессиональные качества и расположить его к себе и для своей пользы.

**Ваша цель** – это произвести впечатление на сотрудника организации своими личностными и профессиональными качествами.

## Неправильное поведение кандидата на вакансию это:

- Опаздывает, не здоровается и не прощается при уходе;
- Забывает документы;
- Не внимательный к собеседнику;
- Не имеет информации о фирме, куда пришел устраиваться;
- Не заинтересован в работе;
- Нечетко формулирует, чего он хочет от работы;
- Плохо отзываясь о своих предыдущих работодателях.

## Существует несколько шагов при подготовке к собеседованию:

Сбор  
информации



Правильная  
подготовка  
документов



Автобиография

**Существует только три официальных  
документов это:**



Паспорт

Диплом об  
образовании

Трудовая книжка

## Советы при написании автобиографии:

- Будьте точным в формулировках;
- Имейте полное и точное описание своей профессиональной подготовки;
- Опишите свой профессиональный опыт;
- Не указывайте негатива о себе ( но быть готовым, чтобы отвечать на вопросы в позитивном тоне);
- Дайте кому-нибудь прочитать ваш текст.

## В день собеседования нужно заранее подготовиться:

Составьте список всего необходимого для собеседования

Соберите все документы и их копии

Выспитесь и перед уходом проверьте все ли на месте

Прилично оденьтесь (одежда должна быть аккуратной и не броской) и придите на 10 минут раньше в организацию

## Когда вас пригласили в кабинет:

Будьте спокойны, сохраняйте уверенный и деловой вид;

Продемонстрируйте хорошие манеры (приветствовать собеседника по имени и отчеству, внимательно слушать все, говорить по делу);

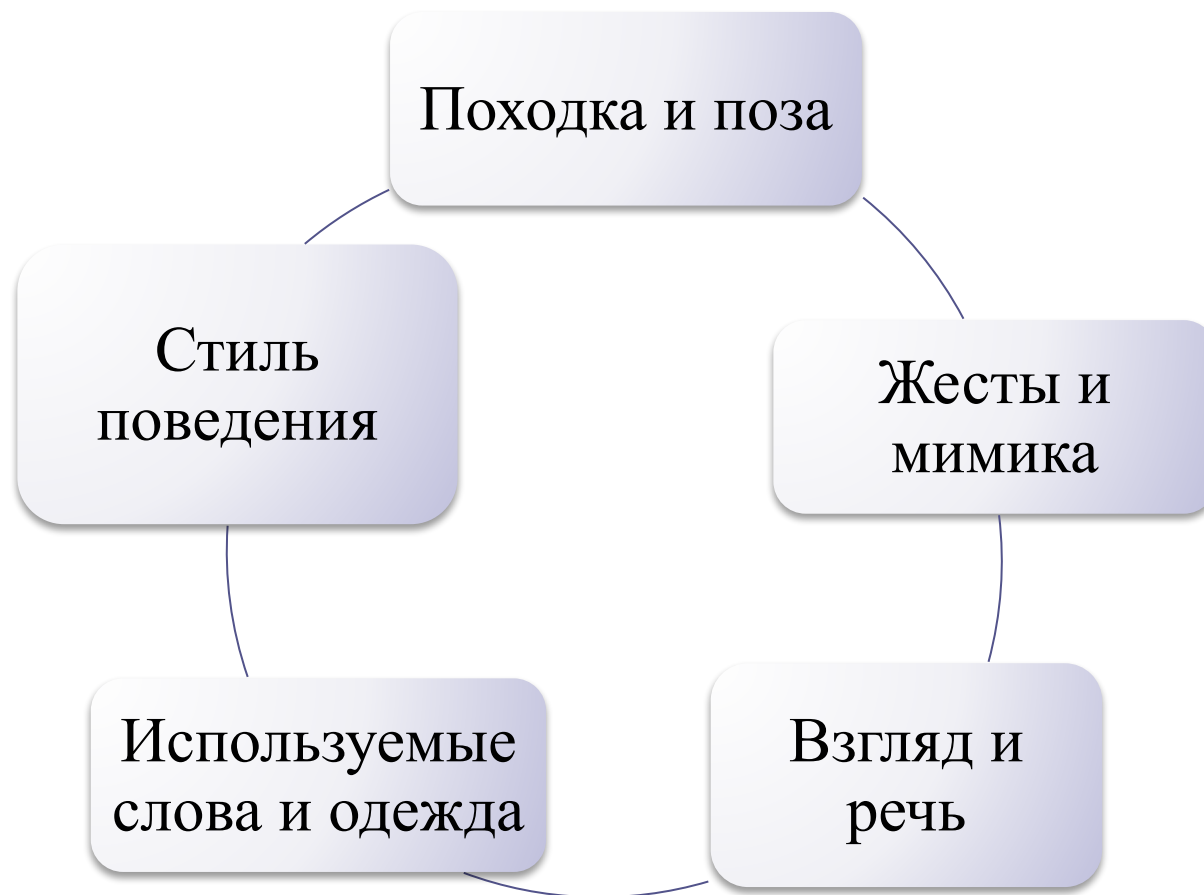
По окончании беседы вежливо поблагодарите своего собеседника.



## Основные принципы ведения деловой беседы:

- Заинтересованность в работе;
- Позитивное отношение к собеседнику;
- Вежливость;
- Корректность и собранность;
- Внимательность к словам собеседника;
- Краткое формулировка собственных высказываний и точность;
- Минимум лирических отступлений и разговоров не по теме.

## Признаками психодиагностики являются:



**На этом этапе переговоров ваша способность  
быть эффективным полностью зависит от трех  
вещей:**

**Предварительной  
подготовки**

**Владения  
словом**

**Вашей  
внутренней  
убежденности**

## Три аспекта при заключении соглашения:

Психологический

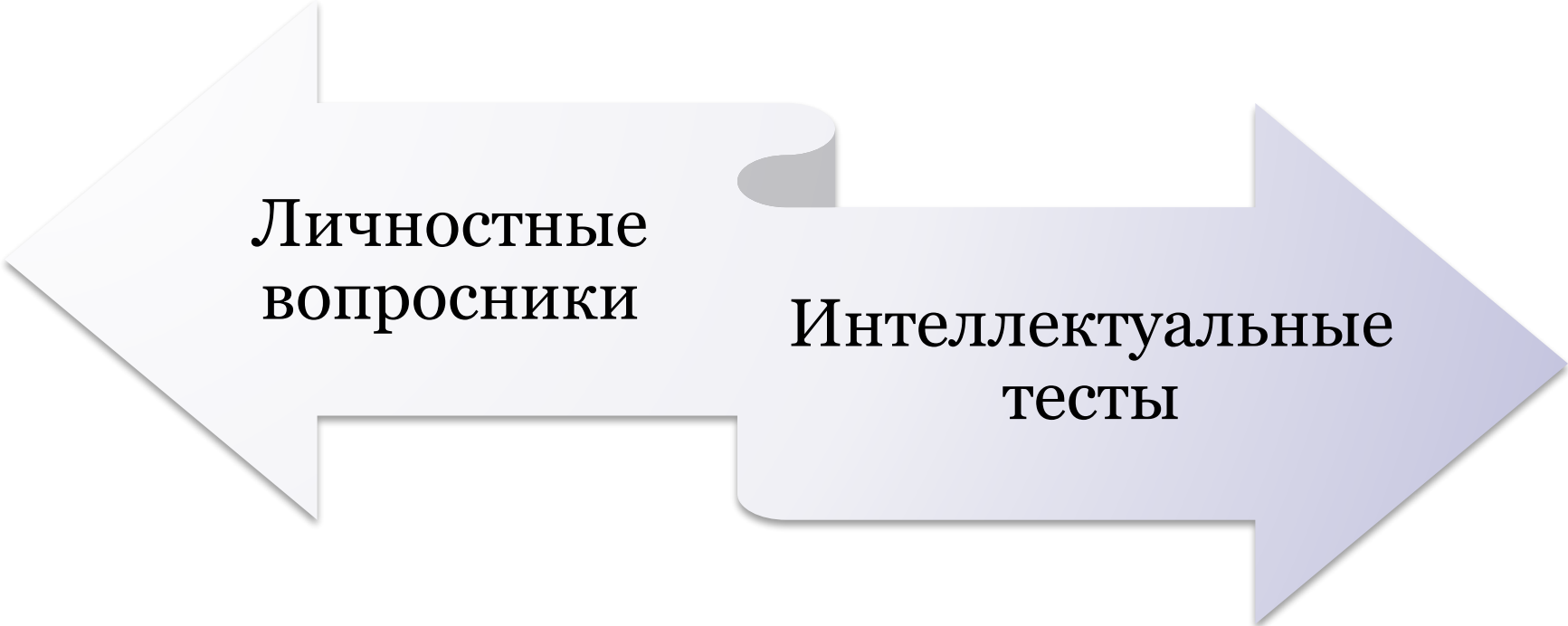


Организационный



Юридический

## Два психологических теста:



Личностные  
вопросники

The diagram consists of two large, interlocking arrows. The left arrow is light gray and points to the left. The right arrow is a darker shade of gray and points to the right. They are positioned horizontally and overlap in the center, with the right arrow appearing to be layered on top of the left one. The text 'Личностные вопросники' is centered within the left arrow, and 'Интеллектуальные тесты' is centered within the right arrow.

Интеллектуальные  
тесты

## **Список вопросов, которые наиболее часто встречаются на собеседовании:**

- 1) Почему вы обратились о приеме на работу именно по этой профессии?
- 2) Что вы знаете о нашей работе или о нашей фирме?
- 3) Каковы ваши сильные стороны?
- 4) Какие у вас недостатки?
- 5) Почему вы оставили вашу прежнюю работу?
- 6) На какую зарплату вы рассчитываете?

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!!**