

Rozmowa kwalifikacyjna & Autoprezentacja – Zwycięskie Strategie

**Przewodnik dla osób, które chcą dowiedzieć się
jak właściwie zaprezentować się na rozmowie
kwalifikacyjnej i szybciej i łatwiej dostać pracę.**

**Kiedy ostatnio zastanawiałeś się dlaczego osoby posiadające gorsze
wykształcenie, mniejsze umiejętności czy doświadczenie często łatwiej i
szybciej otrzymują lepszą pracę od Ciebie?**

Tutaj znajdziesz odpowiedź!

© 2010 Przemysław Walter



Drogi przyjacielu pragnący łatwiej i szybciej dostać pracę,

Wydrukuj ten Przewodnik i postępuj zgodnie z zasadami opisanymi poniżej.

Przeczytaj cały Przewodnik i uzupełniaj na bieżąco puste miejsca.

Następnie obejrzyj specjalne darmowe szkolenia oraz materiały, które przygotowaliśmy dla Ciebie na www.RozmowaKwalifikacyjna.com.pl i sprawdź, czy korzystasz dzisiaj ze sprawdzonych i skutecznych technik gwarantujących prawidłowe przygotowanie i doskonałą autoprezentację w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej.

Wraz z ostatnim darmowym szkoleniem uzyskasz dostęp do kompletnej wersji tego Przewodnika, dzięki czemu, będziesz mógł sprawdzić swoje odpowiedzi.

W tym Przewodniku będziemy odkrywali gwarantowaną wiedzę, oraz metody i techniki jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej i dać się zatrudnić na rozmowie kwalifikacyjnej.



Część Pierwsza

Prawdziwa istota Rozmowy Kwalifikacyjnej

Prawidłowe pojmowanie istoty Rozmowy kwalifikacyjnej i jej celów jest niemal dokładnym przeciwieństwem tego jak większość ludzi przygotowuje się i prezentuje w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej.

Większość specjalistów i doradców zawodowych wciąż pisze o zaletach cv, listu motywacyjnego i rozmowy kwalifikacyjnej. Piszą i uczą Ciebie w jaki sposób prawidłowo je przygotować i sprzedają Tobie najlepsze gotowe wzorce i odpowiedzi na pytania podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Nie pozwól, aby powszechnie stosowany język uśpił Twoją czujność i skłonił do poszukiwania pracy w najmniej efektywny sposób.

Osoby, które instynktownie zrozumiały na czym naprawę polega rozmowa kwalifikacyjna wiedzą, że zarówno oni jak i Ty jesteście na rynku pracy _____.

Jesteś _____, _____, _____. Jesteś jak _____, rywalizujące z każdym innym _____, pragnącym przyciągnąć wzrok _____, aby _____ i _____ właśnie w Ciebie.



Przepraszam, za porównania, są one niezbędne, ponieważ dzięki nim rozumiesz już największy sekret osób, które dużo łatwiej i szybciej potrafią przekonać pracodawcę, by zainwestował właśnie w nich.

Już od dawna rozumieją oni tą prawdę, że zatrudniając pracowników, firma dokonuje _____.

Rozumieją oni również wszystkie dalsze konsekwencje tej prawdy, a to pozwala im kierować się zupełnie innym, dużo bardziej skutecznym paradygmatem poszukiwania pracy.

Zgodnie z tym paradygmatem:

Kandydat do pracy to: _____.

Wynagrodzenie to: _____.

List motywacyjny to: _____.

Firma zatrudniająca to: _____.

Osoba prowadząca rozmowę to: _____.

Praca to: _____.

Zakres obowiązków/Oferta pracy to: _____.

Oczekiwania wobec pracy to: _____.



Rozmowa kwalifikacyjna to: _____.

Osoba poszukująca pracy to: _____.

CV to: _____.



Część druga

Od czego zacząć?

Jeśli już wiesz, że rozmowa kwalifikacyjna to _____, Ty jesteś _____, a Praca to: _____ to zapewne zadajesz sobie pytanie: od czego mam zacząć, aby właściwie przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej i skutecznie się zaprezentować.

To od czego na pewno nie chcesz zacząć i czego nie powinieneś nigdy robić, to korzystać i uczyć się _____ odpowiadania na pytania.

Zamiast tego chcesz nauczyć się **7 czynników skutecznej autoprezentacji**, na które musisz zwrócić uwagę jeszcze przed rozmową kwalifikacyjną.

2.1 7 czynników skutecznej autoprezentacji

Te klucze to:

1. _____;
2. _____;
3. _____;
4. _____;
5. _____;
6. _____;
7. _____.



Jeśli chcesz skutecznie przekonywać rekrutera o swojej wartości musisz wiedzieć, że każdy produkt również _____ możemy scharakteryzować przez odwołanie się do trzech ważnych pojęć:

1. Cechy;
2. Zalety;
3. Korzyści.

Cechami są te _____.

Zalety to _____.

Korzyści to _____.

Zapamiętaj: klienci inwestują w _____. Klienci nie kupują ubezpieczenia, klienci kupują _____.

Jak mówi stare porzekadło: Nie sprzedawaj pułapek na myszy. Sprzedaj _____.

Prawdziwi mistrzowie w skutecznym przekonywaniu do własnej osoby określają dodatkowo:

1. Wartości: czyli _____.
2. Zasady dla wartości czyli _____.
3. Potrzeby czyli _____.
4. Zasady dla potrzeb czyli _____.



Zatem pierwszą, najważniejszą rzeczą, którą powinieneś zrobić zanim udasz się na rozmowę kwalifikacyjną jest gruntowne przeanalizowanie ogłoszenia o pracę w poszukiwaniu 7 czynników skutecznej autoprezentacji:

1. Jakich _____ oczekuje pracodawca?
2. Jakich _____ oczekuje pracodawca?
3. Jakich _____ oczekuje pracodawca?
4. Jakich _____ oczekuje pracodawca?
5. Jakich _____ dla wartości oczekuje pracodawca?
6. Jakich _____ oczekuje pracodawca?
7. Jakich _____ dla potrzeb oczekuje pracodawca?

2.2 Jak przewidywać pytania na długo przed rozmową kwalifikacyjną?

Kiedy przeanalizujesz ogłoszenie o pracę i zyskasz jasność w każdym z 7 czynników skutecznej autoprezentacji możesz rozpocząć proces przewidywania pytań które z pewnością pojawią się na rozmowie kwalifikacyjnej.

Czy jest to możliwe i jak można zrobić to naprawdę skutecznie?

W tym celu możesz wykorzystać doskonałe narzędzie jakim są _____. W praktyce oznacza to, że powinieneś wcielić się w rolę _____ i odpowiedzieć sobie na najważniejsze pytanie:

1. _____?



2.3 Osobista historia zawodowa

Kiedy zidentyfikujesz już możliwe pytania na rozmowie kwalifikacyjnej kolejnym ważnym krokiem w procesie właściwego przygotowania do rozmowy kwalifikacyjnej jest analiza Twojej własnej historii zawodowej.

Celem tej analizy jest _____ w odniesieniu do _____ oraz _____.

Aby właściwie przeanalizować swoją historię zawodową wykonaj następujące ćwiczenia.

Ćwiczenie nr 1

Zapisz nazwę swojej obecnej lub poprzedniej pracy lub prac i wypisz wszystkie zadania, które wiążą lub wiązały się z tą pracą.

Ćwiczenie nr 2

Wypisz wszystkie swoje obowiązki i funkcje związane z pracą z ćwiczenia 1.

Skup się zwłaszcza na:

- Obowiązках które pełniłeś:
- Wiedzy, którą wykorzystywałeś w trakcie pracy.
- Umiejętnościach, które wykorzystywałeś w trakcie pracy.
- Wszystkich swoich osiągnięciach w pracy.
- Problemach, które udało Ci się rozwiązać.
- Zachowaniach, które gwarantowały Tobie osiągnięcie wyznaczonych celów.



Kiedy wykonasz tę część ćwiczenia porównaj swoją wiedzę, umiejętności, doświadczenie i zachowania z każdym z 7 czynników skutecznej autoprezentacji.

Zbadaj zwłaszcza na ile Twoja wiedza, umiejętności, doświadczenie i zachowania pasują do każdego z kluczy.

Możesz również zadać sobie dodatkowe 5 pytań:

1. _____?
2. _____?
3. _____?
4. _____?
5. _____?

Kiedy wykonałeś powyższe ćwiczenia dysponujesz już dużą samoświadomością w kwestii swoich _____.

Mając tą wiedzę uporządkuj ją teraz przypisując _____ do _____. Robiąc to tworzysz _____ na najważniejsze pytania, które mogą pojawić się na rozmowie kwalifikacyjnej.

Robiąc rzetelnie powyższe ćwiczenia jesteś dobrze przygotowany, by udać się na rozmowę kwalifikacyjną.

Musisz jednak wiedzieć, że rozmowa kwalifikacyjna to jedna z _____. Dlatego większość osób starających się o pracę skazana jest nie tylko na _____, ich los zależy również od _____ rekrutera i jego chwilowej _____.



Efektom tego jak pokazują badania jest to, że wielu kandydatów do pracy traci swoją szansę na pracę już w pierwszych _____ rozmowy kwalifikacyjnej. Dzieje się z powodu tzw. efektu _____.

Na tym etapie powstaje pytanie **czy można zniwelować te niekorzystne czynniki?**

Aby zniwelować wszystkie te niekorzystne czynniki, a nawet zacząć wykorzystywać je na swoją korzyść wystarczy opanować i wykorzystać _____ umiejętności.

Tymi umiejętnościami są:

1. Umiejętność _____ z wykorzystaniem m.in. procesów matchingu, mirroringu oraz leadingu.
2. Umiejętność odkrywania „_____” swojego rozmówcy czyli wewnętrznych filtrów, które decydują o sposobie jego: _____, _____, _____, _____, _____ i _____.
3. Umiejętność odkrywania strategii _____ rekrutera, dzięki której możesz znacznie efektywniej wykorzystać _____.
4. Umiejętność świadomego wykorzystania _____ i _____, dzięki której będziesz wiedział w jaki sposób _____ i _____ swój _____ oraz w jaki sposób, gdzie i kiedy _____ i zarządzać _____.



5. Umiejętność diagnozowania _____ i zarządzania _____ i _____ przekazywanej treści w zależności od osoby _____, jego _____ i _____.

6. Umiejętność posługiwania się najważniejszymi regułami _____ sterującymi przebiegiem ludzkiego postępowania.

7. Umiejętność profesjonalnego _____ i _____, o której zapomina blisko 99% kandydatów do pracy.



Jeśli i Ty ...

Chcesz poznać **kompletną strategię „skanowania ogłoszeń o pracę”**, dzięki której zyskasz gotowy obraz i strukturę najlepszych odpowiedzi na pytania rekrutacyjne na rozmowie kwalifikacyjnej;

Chcesz poznać **zaawansowane techniki uzyskiwania informacji na temat korzyści, zasad dla wartości oraz zasad dla potrzeb**, których oczekuje pracodawca od kandydatów na określone stanowisko pracy;

Chcesz dowiedzieć się **jak robić dobre pierwsze wrażenie i sprawić, by od pierwszych sekund rekruter polubił Ciebie** i zachował efekt aureoli do końca rozmowy kwalifikacyjnej;

Chcesz nauczyć się **rozpoznawać strategię podejmowania decyzji rekrutera** i wykorzystywać tą procesową wiedzę, by skuteczniej odpowiadać na pytania i zaprezentować swoje dopasowanie do profilu kompetencyjnego;

Chcesz opanować **umiejętność świadomego wykorzystania mowy ciała** do wzmacniania, akcentowania i uwiarygodniania swojej prezentacji;

Chcesz opanować **zaawansowane umiejętności rozpoznawania „osobowości języka” rekrutera**, dzięki którym masz pewność, że Twoja prezentacja jest dla niego atrakcyjna, merytoryczna i zrozumiała;



Chcesz nauczyć się **świadomego i skutecznego wykorzystywania ukrytych reguł psychologicznych** do budowania i wzmocnienia swojej wiarygodności i pozycji eksperta;

Chcesz opanować **sztukę profesjonalnego podtrzymywania kontaktu** o której zapomina 99% kandydatów o pracę.

To wejdź na stronę

www.RozmowaKwalifikacyjna.com.pl

i zapisz się na przełomowe szkolenie: **Rozmowa Kwalifikacyjna & Autoprezentacja – Zwycięskie Strategie.**

Szkolenie to zrewolucjonizuje doradztwo zawodowe i metody autoprezentacji w Polsce.

Z uwagi na zaawansowaną i bogatą merytorycznie treść szkolenia liczba osób mogących uzyskać dostęp do szkolenia **Rozmowa kwalifikacyjna & Autoprezentacja – Zwycięskie Strategie** jest ograniczona, a dodatkowe bonusy dla pierwszych osób, które zainwestują w szkolenie będą ograniczone w czasie.



Jeżeli chcesz poczuć przedsmak, tego wszystkiego czego nauczysz się na szkoleniu zapoznaj się z darmowymi materiałami i szkoleniami, które zamieściliśmy dla Ciebie na naszej stronie i blogu.

Ujawniamy w nich niektóre umiejętności i techniki, z których korzystają najwięksi CEO, managerowie, specjaliści i handlowcy, którzy od dawna potrafią skutecznie sprzedawać swoje kompetencje na rynku pracy.

Każdy z materiałów i filmów to niezwykła okazja byś doświadczył skuteczności całego procesu i zrozumiał, że rewolucyjna wiedza, którą zdobędziesz w naszym Programie nie jest dostępna nigdzie indziej.

Na razie to tyle. Jeżeli i Ty chcesz na bieżąco śledzić informacje na temat Zaawansowanego Programu: **Rozmowa Kwalifikacyjna & Autoprezentacja – Zwycięskie strategie** i chcesz jako pierwszy otrzymać informacje kiedy będzie dostępny na rynku to wejdź na stronę www.RozmowaKwalifikacyjna.com.pl - teraz.

Pozdrawiam serdecznie,

Przemysław Walter

Rozmowa Kwalifikacyjna & Autoprezentacja – Zwycięskie Strategie

P.S. Wszystkie osoby, które znajdują się na naszej liście wczesnego powiadomienia otrzymają informacje i możliwość zainwestowania w szkolenie 30 minut przed jego oficjalnym pojawieniem się na rynku.

Zapisując się na listę wczesnego powiadomienia zwiększasz swoje szanse na specjalne bonusy dla pierwszych osób, które zainwestują w szkolenie.

