Malina Ziejewska

Poradnik biznesmena

czyli jak stworzyć
przyjazną atmosferę w firmie

Rozmowa o pracę

Podstawowe zasady podczas rozmowy o pracę.

Pewność siebie: Musisz wiedzieć co umiesz i co chcesz osiągnąć w pracy. Musisz pokazać, że jesteś dobry w tym co będziesz robić. Pracę będziesz wykonywać z pasją, bo umiesz wykorzystać w niej swoje zainteresowania. Pokażesz w ten sposób, że chcesz robić to, co lubisz. Pracodawca zobaczy, że praca u niego będzie dawała ci satysfakcję i przyjemność.

Najważniejsze! Musisz udowodnić pracodawcy, że umiesz dobrze wykonywać tę pracę, o którą się starasz. Chcesz robić to, co lubisz. Praca, którą będziesz wykonywać, będzie dla ciebie przyjemnością. Dzięki temu praca w tej firmie będzie dawała Ci satysfakcję zawodową.

Uwaga: Podczas rozmowy o pracę powinieneś być pewny siebie, to znaczy doskonale znać swoje słabe i mocne strony, żeby się nie bać trudnych pytań. Jeśli wiesz, że jesteś w czymś najlepszy nie ustępuj. Do końca walcz o swoją szansę np.: Bramkarz, który przechodzi do innego klubu np. za granicę i wie, że jest najlepszy na świecie, będzie walczył o wysokie wynagrodzenie, bo wie, że klub, który inwestuje tylko w najlepszych, zapłaci każdą cenę, żeby mieć go w swoim zespole.
Jeśli wiesz, że firma nie jest w stanie zapłacić Ci żądanego wynagrodzenia, ale ma inne zalety np.: podoba Ci się atmosfera w firmie lub praca, którą będziesz wykonywać,

powinieneś wynegocjować takie warunki, które są korzystne dla obu stron.

Przykład:
Właściciele klubu kupujący bramkarza: My pomyślimy nad pana warunkami i odezwiemy się do pana.
Bramkarz: Kiedy będziecie państwo podejmować ostateczną decyzję, proszę pamiętać o tym, że od dwóch lat nie wpuściłem ani jednej bramki.

Przykład:
Pracodawca: Niestety nie zapłacę panu tyle ile pan żąda.
Pracownik: Ile pan proponuje?
Pracodawca: 2 tysiące złotych.
Pracownik: 2500, jestem najlepszym sprzedawcą. Dzięki mnie zarobi pan bardzo dużo. Za miesiąc, nawet jeśli pan zapłaci mi 3000, to nie odczuje pan tego, tyle będzie miał pan pieniędzy.
Pracodawca: Dobrze 2200 to moja ostatnia oferta.
Pracownik: Zgoda.

Swoje słabe strony przedstawiaj jako mocne strony np.: zamiast powiedzieć: „Jestem uparty” powiedz: „Łatwo się nie poddaję”

M. Ziejewska,
http://ebookpoint.pl/ksiazki/poradnik-biznesmena-malina-ziejewska,e_1203.htm