

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Процесс поиска работы – это процесс продажи? Да, только с некоторыми особенностями...

Ваша задача – продать себя как специалиста максимально выгодно. В понятие «выгодно» включают не только размер заработной платы, но и должность, дополнительные льготы и бонусы, индивидуальный график работы, страховки, условия работы и тому подобное. Наниматель или работодатель также обладает товаром, который включает в себя компанию-работодателя, ее стратегические планы, имидж на рынке, круг полномочий, цели и задачи вакантной должности.

Задача нанимателя – продать вакантную должность в компании максимально выгодно. И перечень того, что входит в понятие «выгодно», точно такой же, как и у вас, как соискателя. То есть, ваша задача – выгодно продать себя и приобрести должность, а задача нанимателя – выгодно продать должность и приобрести специалиста. Обоюдный процесс продажи очевиден.

Контролировать отношение других (в частности нанимателя, работодателя) к нам в этом процессе мы можем, используя правила самопрезентации.

Самопрезентация – это искусство представления себя в различных ситуациях, ваш стиль поведения, который, в свою очередь, имеет несколько составляющих (этапов).

1 этап: Получение информации о компании, организации

Любой процесс продажи начинается с договоренностей о встрече и подготовки к ней. Выбрав несколько интересных Вам предложений, связывайтесь с нанимателями. Во время короткого телефонного разговора постарайтесь получить максимум информации о требованиях к кандидатам на данную должность, о самой должности, о компании. Если все, что Вы услышали, Вас не смутило – договаривайтесь о встрече.

Если Вас не просили заранее отправить резюме, возьмите его с собой. Если попросили отправить резюме после разговора, отправляйте с обязательным сопроводительным письмом, где напомните о договоренностях. Если отправить резюме требуют, не желая с Вами даже разговаривать, подумайте: «А Вы, действительно, хотите работать в этой компании?».

2 этап: Внешний вид.

Одежда, аксессуары, прическа важны – пословицу о том, что «по одежке встречают», еще никто не отменял. Человек, одетый адекватно ситуации, всегда воспринимается положительно.

3 этап: Язык тела.

То, как Вы открываете дверь, когда приходите на собеседование к работодателю, как держите осанку, как садитесь на стул – профессионал

подметит и сделает соответствующие выводы, а непрофессиональный наблюдатель просто скажет о впечатлении, произведенном Вами: «понравился(лась) - не понравился(лась)».

4 этап: Речь.

Это следующее, на что обращают внимание люди, при первом впечатлении.

Темп речи, громкость голоса, интонации и четкость произношения – это то, на основании чего мнение о пришедшем на собеседование соискателе сложится в первые две минуты разговора.

5 этап: Для получения положительной оценки важно уметь «распределяться в пространстве»,

Соблюдайте межличностную дистанцию: это расстояние, на котором находятся люди по отношению друг к другу (расстояние от 1,2 до 3,7 м называется социальным, границы общения до 1,2 м являются дружественными или неформальными, а свыше 3,7 м – формальными). При собеседовании или официальной встрече главное, не нарушать интимную зону (до 0,5 м).

6 этап: Установление контакта

Первое впечатление, сформировавшись за несколько первых минут, надолго остается неизменным. Установление контакта включает в себя визуальный, вербальный, эмоциональный контакт...

7 этап: Выяснение потребностей

Если в самом начале разговора Вас просят рассказать о себе, соглашайтесь. Но прежде попросите разрешения более подробно узнать о вакансии. Фактически Вы, как идеальный продавец, выясняете потребности покупателя, т.е. работодателя.

8 этап: Презентация товара на языке выгод.

Важно правильно презентовать себя как специалиста, т.е. свой опыт, знания, навыки и достижения у предыдущих работодателей. Фактически, если Вы качественно выяснили запросы работодателя, то остается только представить в выгодном свете те свои характеристики, потребность о которых заявил наниматель. Важно! Не просто перечислить свои качества, необходимые работодателю, а показать те выгоды, которые он получит, наняв на работу именно Вас. Ваш рассказ должен быть максимально емким и кратким. Дополнительную информацию, при необходимости, у вас обязательно спросят.

9 этап: Возражения

Только на этом этапе начинается фактический процесс покупки. Если у нанимателя не возникло никаких уточняющих вопросов, возражений, замечаний, следовательно, продажа не состоялась.

10 этап: Окончание встречи

Перед тем, как закончить самопрезентацию, попросите возможность задать еще несколько вопросов о компании-работодателе. И постарайтесь выяснить всю интересующую Вас информацию, не откладывая на потом.

И последнее, Вам необходимо организовать для себя возможность обратиться к собеседнику еще раз через некоторый интервал времени.

После общения с Вами у нанимателя должно остаться:

- ясное представление о Ваших анкетных данных;*
- информация о том, как и где Вас найти;*
- знание того, на что Вы претендуете максимально и на какой минимум можете согласиться;*
- полное представление о Ваших возможностях и перспективах.*

УДАЧИ!