

## Вопросы для проведения структурированного интервью с кандидатом в отдел продаж (фрагмент)

### ОБЩАЯ ОЦЕНКА ПОВЕДЕНИЯ

Вопрос-кейс	Что оценивает		
<b>Стрессоустойчивость</b> Опишите ситуацию, в которой Ваша способность контролировать эмоции и сохранять спокойствие помогла добиться успешного результата	Способность сохранять спокойствие под давлением, конструктивная реакция на стрессовые ситуации, способность учиться на ошибках		
Комментарии	Оценка ответа		
	низкая	средняя	высокая
<b>Организованность</b> Опишите ситуации, когда Вы испытывали на себе давление со стороны по поводу сроков выполнения плана продаж	Способность быть надежным и ответственным, сдерживание обещаний, выполнение заданий и проектов в срок		
Комментарии	Оценка ответа		
	низкая	средняя	высокая
<b>ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ОЦЕНКЕ ПОВЕДЕНИЯ</b>			
Проблемный кандидат, сложный в управлении, не поддается развитию	Присутствуют проблемы в поведении и управлении, но поддается развитию	Сильный, надежный, высокопотенциальный кандидат	

### СООТВЕТСТВИЕ ДОЛЖНОСТИ

Вопрос-кейс	Что оценивает		
<b>Амбициозность</b> Опишите ситуацию, когда Вы рассчитывали занять более высокую позицию, но в компании на тот момент не было такой возможности. Где Вы черпали мотивацию на достижения и на то, чтобы продолжать достигать результатов? Удалось ли Вам добиться повышения в конечном итоге?	Ответ говорит о способности человека сохранять лояльность компании и продолжать идти вперед, несмотря на то что повышения в должности в ближайшее время ждать не стоит		
Комментарии	Оценка ответа		
	низкая	средняя	высокая
<b>Межличностная восприимчивость</b> Опишите ситуацию, когда Вы должны были вести жесткие переговоры по ценам с клиентом. Опишите Ваш подход к коммуникациям в таких случаях, какого результата Вы достигли в конечном итоге?	Ответ говорит о способности человека быть дипломатичным, но в то же время жестким во время переговоров по цене		
Комментарии	Оценка ответа		
	низкая	средняя	высокая
<b>Организованность</b> Опишите ситуацию, когда Вы вынуждены были нарушить существующие в компании правила, для того чтобы закрыть крупную сделку	Ответ говорит о способности человека быть гибким в своих подходах при работе с клиентами		
Комментарии	Оценка ответа		
	низкая	средняя	высокая
<b>ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО СООТВЕТСТВИЮ ДОЛЖНОСТИ</b>			
Кандидат привел слабые примеры о достижениях результатов в прошлом	Кандидат привел хорошие примеры о достижении результатов в прошлом	Кандидат привел конкретные, отличные примеры о достижении результатов в прошлом	