



Η πρόκληση σε συνέντευξη για μια νέα θέση αποτελεί μια πρώτη επιτυχία μας. Το βιογραφικό μας σημείωμα έχει ξεχωρίσει και μας ανοίγεται η πόρτα σε μια διαδικασία που ενδέχεται να οδηγήσει σε ένα καινούργιο μονοπάτι καριέρας. Η συμμετοχή στη διαδικασία επιλογής μας δίνει την ευκαιρία να ανακαλύψουμε περισσότερο τόσο για την εταιρεία όσο και για τη θέση που μας ενδιαφέρει και να προκριθούμε ως υποψήφιοι.

Για να διασφαλίσουμε την επιτυχία και να είμαστε τελικά εμείς εκείνος ή εκείνη που θα ολοκληρώσει τη διαδικασία και θα προσληφθεί, είναι σημαντικό να ακολουθήσουμε το σκεπτικό ενός πωλητή και να αξιοποιήσουμε τρία σημαντικά εργαλεία του, εξηγήει ο Λευτέρης Τσολάκης, επιβλέπων ανώτερος σύμβουλος του τμήματος Υπηρεσιών Ανθρώπινου Δυναμικού, KPMG.

Πώς θα σκεπτόταν λοιπόν ένας αποτελεσματικός πωλητής αν ήταν στη δική μας θέση και πώς θα ενεργούσε;

1. ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

«Δώσε μου έξι ώρες για να κόψω ένα δέντρο και θα αφιερώσω τις πρώτες τέσσερις ακονίζοντας το τσεκούρι» είχε πει ο Αβραάμ Λίνκολν αναφερόμενος στην αξία της προετοιμασίας.

Όσοι έχουμε ασχοληθεί επαγγελματικά με τις πωλήσεις αναγνωρίζουμε ως σημαντικό παράγοντα της επιτυχίας τη «γνώση του προϊόντος». Ποιο είναι το προϊόν μας σε μια συνέντευξη επιλογής;

Μαντεύετε σωστά. Είμαστε εμείς οι ίδιοι!

Τι πρέπει λοιπόν να γνωρίζουμε για εμάς; Πέρα από τις πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο βιογραφικό μας (τις οποίες πρέπει να είμαστε σε θέση να παρουσιάσουμε και να υποστηρίξουμε με άνεση), είναι πολύ σημαντικό να είμαστε σε θέση να παρουσιάσουμε τον εαυτό μας ως την καλύτερη λύση «απάντηση» ή «λύση» για τον οργανισμό και τις ευκαιρίες ή προκλήσεις που αντιμετωπίζει.

Αν προβληματιστούμε για το ποιος μπορεί να είναι αυτός, και πάλι η απάντηση είναι σε μεγάλο βαθμό κρυμμένη στην προετοιμασία. Για τις περισσότερες επιχειρήσεις και τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιούνται, μπορούμε να

εκτενή πληροφόρηση με μια απλή αναζήτηση στο Διαδίκτυο. Η ιστοσελίδα της ίδιας της εταιρείας θα μας προσφέρει στις περισσότερες περιπτώσεις πληροφορίες για την αποστολή και το όραμα του οργανισμού, τη φιλοσοφία, τη δομή, τη λειτουργία και άλλα πολύτιμα στοιχεία. Γνωρίζοντας τα σημαντικά θέματα που απασχολούν την εταιρεία και τον κλάδο, μπορούμε να εντοπίσουμε και να προβάλουμε τα χαρακτηριστικά που μας κάνουν «ιδανικούς» υποψηφίους, αυξάνοντας έτσι τις πιθανότητες επιλογής μας.

Επιπλέον, ως καλοί πωλητές, κατά την προετοιμασία είναι σημαντικό να αφιερώσουμε χρόνο προκειμένου να καταγράψουμε δύσκολες ερωτήσεις και θέματα που πιθανώς θα έρθουν στο τραπέζι κατά τη διάρκεια της συζήτησης. Αν είμαστε έτοιμοι να τα διαχειριστούμε, αποφεύγουμε τις εκπλήξεις και ενισχύουμε περαιτέρω την εικόνα μας.

2. ΚΕΡΑΙΖΟΥΜΕ ΤΙΣ ΕΝΤΥΠΩΣΕΙΣ

Ρωτήστε οποιοδήποτε έμπειρο στέλεχος πωλήσεων για το μυστικό της επιτυχίας. Είναι βέβαιο πως θα αναφερθεί και στην αξία της πρώτης εντύπωσης. Οι πρώτες εντυπώσεις για εμάς στη συνέντευξη επιλογής θα επηρεάσουν σημαντικά την όλη πορεία μας στη διαδικασία αυτή. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να διασφαλίσουμε πως θα είναι θετικές! Τα πρώτα

μηνύματα που εκπέμπουμε στον συνομιλητή μας είναι κατά κανόνα μη λεκτικά. Στοιχεία όπως η εμφάνισή μας, οι εκφράσεις του προσώπου μας, οι κινήσεις του σώματός μας και ο τόνος της φωνής μας πρέπει να συνθέτουν μια εικόνα που θα παροτρύνει τον συνομιλητή μας να μας αξιολογήσει θετικά και να μας γνωρίσει καλύτερα.

Περιποιημένη εμφάνιση, κατάλληλη για τον χώρο και την περίσταση, ζεστό και ειλικρινές χαμόγελο, οπτική επαφή, σταθερή φωνή που εκφράζει αυτοπεποίθηση, επαγγελματική χειραγώγηση (χωρίς υπερβολές) και ανοιχτή στάση σώματος αποτελούν απαραίτητα συστατικά που θα μας επιτρέψουν να αρχίσουμε τη συνάντηση με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

3. ΤΑ ΠΑΝΤΑ ΕΙΝΑΙ (ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ) ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ!

Η αξία της αποτελεσματικής επικοινωνίας αποτελεί ακόμα ένα «κινούμενο στόχο» στο επάγγελμα των πωλήσεων.

Τόσο κατά τη διάρκεια της συνέντευξης επιλογής όσο και οργότερα στον χώρο εργασίας, η ικανότητά μας να επικοινωνούμε αποτελεσματικά καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την πορεία και την επιτυχία μας ως υποψηφίους ή ως επαγγελματίες.

Ο ιδρυτής του σύγχρονου management Peter Drucker έχει πει πως «η μεγαλύτερη αιτία στην επικοινωνία είναι πως έχει συμβεί», επισημαίνοντας ότι χρειάζεται προ-

σπάθεια και εξάσκηση για να διασφαλίσουμε το θετικό αποτέλεσμα.

Όπως και στη διαδικασία της πώλησης, έτσι και στη διαδικασία της επιλογής, δεξιότητες όπως οι ακόλουθες καθορίζουν την «ποιότητα» της επικοινωνίας:

- Η ικανότητα να παρουσιάζουμε τα μηνύματά μας με ξεκάθαρο τρόπο.
- Η ικανότητα να κερδίζουμε την εμπιστοσύνη του συνομιλητή.
- Η ικανότητα να αξιοποιούμε τις κατάλληλες ερωτήσεις.
- Η ικανότητα να ακούμε ενεργητικά.
- Η ικανότητα να διαχειριζόμαστε αντιρρήσεις.
- Η ικανότητα να παρουσιάζουμε τον εαυτό μας και τις ιδέες μας.
- Η ικανότητα να πείθουμε.
- Η ικανότητα να διαπραγματευόμαστε.

Ως πρώτο βήμα, είναι χρήσιμο να αξιολογήσουμε τις δεξιότητές μας στα παραπάνω και να επενδύσουμε χρόνο προκειμένου να ενισχύσουμε εκείνες που νιώθουμε ότι υπάρχουν σε περισσότερους χώρους για βελτίωση.

Υπάρχουν κυριολεκτικά απεριόριστες επιλογές όταν συζητάμε για ενίσχυση επαγγελματικών δεξιοτήτων στις μέρες μας. Από τη συμμετοχή σε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα, τη μελέτη κάποιου βιβλίου, την ανεύρεση άρθρων και πληροφόρησης στο Διαδίκτυο ή την επιλογή κάποιου ηλεκτρονικού μαθήματος (e-learning), μπορούμε σίγουρα να εντοπίσουμε λύσεις που ταιριάζουν στο πρόγραμμά και στις ανάγκες μας.

Εστιάζοντας λοιπόν τον χρόνο και την ενέργειά μας στην καλή προετοιμασία, στη δημιουργία μιας θετικής πρώτης εντύπωσης την ημέρα της συνέντευξης επιλογής και στην ενίσχυση των επικοινωνιακών μας αρετών, μπορούμε να αυξήσουμε σημαντικά τις πιθανότητες επιτυχίας σε κάθε διαδικασία επιλογής στην οποία θα κληθούμε να συμμετέχουμε. Το επιπλέον όφελος είναι πως εφαρμόζοντας τα παραπάνω μας δίνεται η ευκαιρία να πετύχουμε περισσότερα σε κάθε επικοινωνία μας, είτε αυτή αφορά την επαγγελματική ή την κοινωνική μας ζωή.



Ο Λευτέρης Τσολάκης, επιβλέπων ανώτερος σύμβουλος, Τμήμα Υπηρεσιών Ανθρώπινου Δυναμικού, KPMG

ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΙ ΣΤΕΛΕΧΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΕΣΥΠΠ αναζητά συνεργάτες ειδικούς για τους εργασιές για απασχόληση σε επιχειρήσεις καθώς και φορείς δημόσιου τομέα-πελάτες της, σε διάφορες περιοχές σε όλη την Ελλάδα. Αποστολή βιογραφικών στο: info@eypyrsmaras.gr (2211 7783)

ΣΥΝΤΕΡΑΣΤΕΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΟΙ

ΛΟΓΙΣΤΗΣ

περιλαμβανομένων σε Εμπιστευτική-Βιομηχανική και Συνενομοσχολική Λογιστική αναλαμβάνει τη θέση Βέλτιων, επιβλέπων λογιστηρίων και σχέσεων με τράπεζες ☎ 6944-342267 (2211233)

Προσλήψεις

ΡΕΠΟΡΤΑΖ ΝΙΚΟΛΕΤΤΑ ΜΟΥΤΟΥΣΗ, ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΝΑΡΗ

Ιδιωτικός τομέας

Τα κλειδιά για μια επιτυχημένη καριέρα