Haastattelijan muistilista

Myynti- ja asiantuntijatehtävät

WorkPower

Haastattelijan muistilista

1. Johdanto
2. Näin valmistaudut haastatteluun
3. Myyntitehtävät
4. Myynnin osaamisalueet - TOP 5
5. Myyntitehtävät - osaamisalueet haastattelussa
6. Asiantuntijatehtävät
7. Asiantuntijan osaamisalueet - TOP 4
8. Asiantuntijatehtävät - osaamisalueet haastattelussa
9. Yhteenveto
10. Yhteystiedot

WorkPower

Johdanto

Haastattelu on yksi tärkeimmistä askeleista työntekijän valintaprosessissa.

Sujuvasti toteutetun haastattelun avulla työnantajalla ja työnhakijalla on mahdollisuus selvittää, vastaavatko hakijan taidot, kokemus ja persoonallisuus haetun työn vaatimuksia. Samalla kartoitetaan, onko työnantajalla tarjota työympäristö sekä rooli, jollaista hakija etsii.

Haastattelu on ennen kaikkea vuorovaikutustilanne, jossa keskustelun avulla pyritään selvittämään, onko ammatillisen työsuhteen syntymiselle mahdollisuuksia. Molemmilla osapuolilla on haastattelussa tilaisuus tunnustella, kohtaavatko kemiat ja ajatukset yhteen.

Haastatteluun valmistautumisen lisäksi on tärkeää saada haastateltava tuntemaan olonsa mahdollisimman rentoutuneeksi. Mukava keskustelutilanne auttaa saamaan haastattelutilanteesta enemmän irti, ja varmistaa positiivisen kokemuksen haastateltavalle.

Hyvän ehdokaskokemuksen luominen on tärkeässä roolissa, kun kilpaillaan työntekijöistä, se on siis samalla loistava markkinointimahdollisuus organisaatiollesi. Negatiivinen kokemus jättää sen sijaan omat jälkensä, ja saattaa aiheuttaa turhia kolhuja työnantajamielikuvaan.

Hyvän haastattelukokemuksen avulla luot tärkeitä suhteita työnhakijoihin, vaikka vain yksi hakijoista tulee valituksi.

Kuten muitakin taitoja työelämässä, myös haastattelutaitoja on mahdollisuus parantaa.

Tämä opas tarjoaa vinkkejä haastatteluun valmistautumiseen, sekä sisältöön, jolla teet haastattelusta mahdollisimman positiivisen ja hyödyllisen, sekä itsellesi että haastateltavalle.

WorkPower

Näin valmistaudut haastatteluun

Jätä aikaa avoimelle keskustelulle.

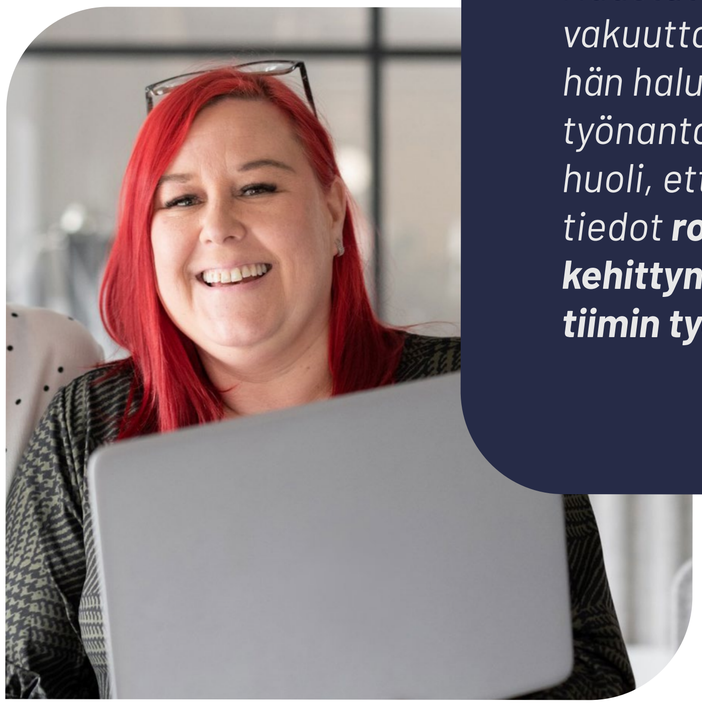
Näin valmistaudut haastatteluun

Haastattelu on vuorovaikutustilanne, jossa on hyvä jättää aikaa avoimelle keskustelulle haastattelukysymysten lisäksi. Tietty rakenne auttaa kuitenkin kartoittamaan ne osa-alueet, jotka ovat roolin kannalta tärkeitä.

Jotta pystyt tekemään hyvät muistiinpanot haastatteluhetkestä, voit rakentaa haastatteluun rungon, joka auttaa sinua johdattelemaan keskustelun oleellisten aiheiden äärelle.

Runko voi toimia myös hyvänä muistiinpanodokumenttina, jonka avulla vertailet kätevästi arvioitasi ja kommenttejasi eri haastateltavien kesken.

Ennen haastattelua on hyvä olla kartoitettuna, mitä soveltuvuustesteja tulet käyttämään haastattelun tueksi.



*Haastattelu on tärkeä hetki vakuuttaa hakija siitä, että hän haluaa valita juuri teidät työnantajakseen. Pidä siis huoli, että omaat ajantasaiset tiedot **roolin palkkausta**, **kehittymisnäkymiä**, **etuja** ja **tiimin työtapoja** koskien.*

Haastattelijan muistilista - valmistautuminen

1. Valmistele haastattelutilanne (etä/live) ja tutustu hakijan lähettämään aineistoon kunnolla.
2. Vie haastattelu läpi haastattelurunkoa hyödyntäen. Rakenteeltaan yhtenäinen haastattelu auttaa myös vertailussa muiden haastateltavien kesken.
3. Valmistaudu kertomaan yrityksestä työnantajana, omasta roolistasi sekä tiimistä, johon henkilö tulee.
4. Kartoita millaisia kehittymisnäkymiä rooli tai yritys tarjoaa.
5. Liitä haastattelurunkoon paljon avoimia kysymyksiä.
6. Varmista, että osa kysymyksistä pyytää käytännön esimerkkejä hakijan omasta työelämästä.
7. Jätä tilaa hakijan mahdollisille kysymyksille tai puheenvuorolle.
8. Kuuntele. Anna hakijan vastata, vältä johdattelua.
9. Esitä tarkentavia kysymyksiä tarvittaessa.
10. Älä tee olettamuksia - keskustele ja etsi konkreettisia näyttöjä.
11. Valmistaudu kertomaan hakuprosessin jatkosta ja aikatauluista.

WorkPower

Myyntitehtävät

Myyntitehtävät

Myyntityön roolit ja tehtävät vaihtelevat aina myyntiassistentin roolista asiakkuusjohtajiin. Asemasta riippumatta kaikilla myyjillä on yksi yhteinen tavoite; kehittää uusia liiketoiminta- ja tulomahdollisuuksia, jotka tukevat liiketoiminnan kasvua.

Haastattelu, soveltuvuustesti tai CV eivät yksistään kerro koko totuutta hakijan kyvyistä, joten lopullinen valinta kannattaa tehdä eri osa-alueiden perusteella saadusta kokonaiskuvasta.

" Työntekijän alttius yli- tai alikuormittumiseen pienenee, kun tehtävään valitaan henkilö, jonka kyvyt kohtaavat työn vaatimusten kanssa."

Hakijan sosiaaliset taidot ja persoonallisuus saattavat loistaa haastattelussa, kun taas paperilla kokemusta ei juurikaan ole. Vaadittu tehtävä ja sen vastuualueet kertovat, mitkä osa-alueet ovat tehtävän kannalta kriittisiä.

Persoonallisuus ja motivaatiotekijät - roolin ja henkilön yhteensopivuus

Myyntityö vaatii myyjältä itseluottamusta, motivaatiota ja sinnikkyyttä. Ajoittain epäkiitollinen rooli lannistaa, mikäli hakijan persoona ja motivaatiotekijät eivät ole tehtävänkuvaan otolliset.

Roolin ja henkilön yhteensopivuutta voi selvittää tutustumalla persoonaan ja motivaatiotekijöihin (haastattelu/henkilöarvioinnit) tarkemmin.

Saadun tiedon perusteella on helpompi arvioida, onko rooli hänelle ominainen sekä onko palkitsemismalli motivoiva ja linjassa hakijan toiveiden kanssa.

Hyvälle myyjälle ominaiset taidot

Myyntityötä menestyksekkäästi toteuttavat henkilöt omaavat monesti hyvät keskustelu- ja puhelintaidot, ajanhallintataidot sekä sisäisen motivaation voittaa asiakkaita itselleen. Haastattelu on hyvä tilaisuus tarkastella, kuinka myyjä myy työnantajalle oman osaamisensa.

Vuorovaikutustilanne ei ole kuitenkaan yksipuolinen, ja kokemusta omaavista myyjistä kilpaillaan. Palkitsemismalli, työn joustavuus sekä muut edut on oltava kilpailukykyisiä.

WorkPower

Myynnin osaamisalueet - TOP 5

Myynnin osaamisalueet - TOP 5

Viestintä
(suullinen ja kirjallinen)

Tämä on keskeistä kaikille myyjille. He ovat yrityksen ääni, ja kertovat asiakkaille yrityksestäsi sekä yrityksesi tuotteista tai palveluista.

Personointi

Jokainen meistä on yksilö, joten viestintä- sekä vuorovaikutustaidot yksilölle korostuvat. On osattava lukea tilannetta sekä henkilön kehonkieltä. Samanlaista ilmaisua ei välttämättä kannata hyödyntää jokaisen kohdalla, joten tietynlainen pelisilmä on arvokas etu myynnin työtehtävissä.

Tavoitteiden asettaminen

Vahvimmilla ehdokkailla on näyttöä siitä, että he ovat asettaneet ja saavuttaneet tavoitteita.

Esiintymis- ja vuorovaikutustaidot

Presentaatiotaidot verkossa ja livenä. Kuuntelu on yhtä suuressa roolissa, kuin puheen tuottaminen. Hyvä esiintyjä myös osallistaa kuuntelijansa, jolloin yksikään myyntiesittely ei ole yksinpuhelua vaan vuorovaikutteinen tilaisuus.

On tärkeää antaa puheenvuoro toiselle, olla aidosti läsnä, kuunnella ja sisäistää toisen henkilön ilmaisu. Kuuntelijan reaktioiden tulisi välittää myös puhujalle kokemus siitä, että hän tulee kuulluksi.

Tutkimus- ja analysointitaidot

Hyvät tutkimus- ja analysointitaidot kertovat kyvystä tehdä taustatyö hyvin. Tavoitteellinen myyjä tuntee potentiaalisen asiakkaansa, ja pystyy tiedon avulla luomaan vahvan myyntistrategian.

WorkPower

Myyntitehtävät

- osaamisalueet haastattelussa

Haastattelussa kartoitettavien osaamisalueiden painottaminen riippuu työtehtävän luonteesta. Seuraavaksi esittelemme muutamia esimerkkikysymyksiä eri osa-alueilta.

Myyntitehtävät - osaamisalueet haastattelussa

Osaamisalue 👉 Viestintä/Personointi

- Minkä sisäisten sidosryhmien (markkinointi/HR/analytiikkatiimi jne.) kanssa olet ollut myyntityössä tekemisissä? Miten yhteistyö sujui ja miksi koit sen tärkeäksi?
- Oletko ollut tilanteessa, jossa et ole pystynytkään toimittamaan asiaa sovitusti asiakkaalle? Miten kommunikoit tämän asiakkaalle?
- Kerro esimerkki ristiriitatilanteesta joko asiakkaan tai työkaverin kanssa, ja kuinka toimit tilanteessa?
- Kerro sinulle ominaisimmasta myyntiprosessista. Kuinka alustat, kontaktoit, esittelet, hoidat seurannan ja klousaat kaupan?

Osaamisalue 👉 Tavoitteiden asettaminen

- Mitä kaikkea huomioit myyntitapaamisten aikataulutuksessa?
- Miten yrityksen myyntitavoitteet näkyvät omassa työssäsi?
- Miten olet kehittänyt liiketoimintaa oman myyntityön ohella? (kehitysideat ja palautteet).
- Mikä on ollut haastavin kilpailuasetelma, johon olet joutunut? Miten toimit tilanteessa?

Myyntitehtävät - osaamisalueet haastattelussa

Osaamisalue 👉 Esiintymis- ja vuorovaikutustaidot

- Mitä viestintäkanavia suosit työssäsi ja miksi?
  Mitä kanavia käytät missäkin tilanteessa mieluiten?
- Millaista puhujaa/presentaatiota itse arvostat?
- Mikä on sinulle ominaisin presentaatiotilanne ja miksi?
- Kerro tilanteesta, jossa kohtasit ongelman kesken myyntiesittelyn, ja miten hoidit asian?
- Millaista palautetta olet saanut asiakkaalta tai sisäisesti presentaatioistasi?

Osaamisalue 👉 Tutkimus- ja analysointitaidot

- Kuinka valmistaudut asiakastapaamiseen?
- Kerro tilanteesta, joissa olet itsenäisesti hyödyntänyt raportoinnista saatua dataa?
- Kerro mielestäsi myynnin tärkeimmät mittarit, ja kuinka ne vaikuttavat työhösi?

WorkPower

Asiantuntijatehtävät

Asiantuntijatehtävät

Asiantuntijatyössä jokainen rooli vaatii erilaista osaamista, joten osaamisvaatimukset vaihtelevat aseman, kokemustason ja toimialan mukaan.

“ Asiantuntemus on tiettyjen toiminteiden hyvää osaamista ja ymmärtämistä.”

Kun halutaan arvioida ne taidot tai osaamisalueet, jotka hakija on oppinut koulutuksen tai toimialakokemuksen kautta, kannattaa kysyä konkreettisia osaamisesimerkkejä.

Asiantuntijatehtävien haastattelun yksi tavoitteista onkin saada hakija kertomaan, kuinka hän on soveltanut tiettyä osaamista tehokkaasti työelämässä, ja millä mittareilla hän on tekemistään mitannut.

"Asiantuntijan osaamisalueet - TOP 4

Asiantuntijan osaamisalueet - TOP 4

Viestintä

Nykypäivän monipuoliset työtehtävät vaativat kykyä kommunikoida tehokkaasti erilaisten ihmisten kanssa, heidän ominaisuuksistaan (sukupuoli, ikä, kokemus, rooli jne.) riippumatta. Viestintätaidot pitävät sisällään niin keskustelutaidot kuin viestimisen sähköpostitse, etäpalaverissa tai sosiaalisessa mediassa.

Yhteistyö

Vaikka työnkuva olisi itsenäinen, on tehokkaan tiimin salaisuus avoin yhteistyö, ideoiden jakaminen ja toisten tukeminen. Positiivisen asenteen omaava tiimiläinen näkee myös takaiskut mahdollisuuksina oppia ja kasvaa, ja jaettuna kokemuksena, niistä oppivat muutkin.

Ongelmanratkaisu

Tehokkaat ongelmanratkaisijat pärjäävät alati muuttuvassa työelämässä hyvin. He tunnistavat parhaan ratkaisun ristiriitatilanteissakin, pysyen kuitenkin uskollisena organisaation tavoitteille.

Oppimiskyky

Nopeasti oppivat työntekijät ottavat innokkaasti ja helposti uusia tehtäviä ja työrooleja vastaan. He sopeutuvat uusiin työympäristöihin, ja mukautuvat uuteen helpommin kuin muut. Joustava ja oppimiskykyinen työntekijä on valmis ottamaan vastaan erilaisia tehtäviä ja tarjoamaan apuaan kollegoille, vaikka työ ajoittain laajenisi oman mukavuusalueen ulkopuolelle.

WorkPower

Asiantuntijatehtävät

- osaamisalueet haastattelussa

Asiantuntijatehtävien haastattelussa on hyvä kaivaa esiin roolin vaativuuteen ja osaamisalueeseen liittyviä käytännön esimerkkejä työelämästä. Seuraavalta sivulta löydät asiantuntijatehtäviin soveltuvia kysymysesimerkkejä haastattelun tueksi.

WorkPower

Asiantuntijatehtävät - osaamisalueet haastattelussa

Osaamisalue 👉 Viestintä

- Miten työkaverisi kuvailisivat persoonallisuuttasi?
- Kuvaile vaikeaa työtilannetta/projektia ja kuinka selvisit siitä.
- Kerro tilanteesta, jossa tiesit viestisi menneen perille/tehneen vaikutuksen.
- Minkä asian toivoisit muuttuvan muiden viestiessä sinulle?

Osaamisalue 👉 Yhteistyö

- Mikä tiimityössä on parasta?
- Kuvaile kokemuksesi kollegan huonosta suorituksesta.
- Oletko työskennellyt tiimissä, joka ei toiminut hyvin yhdessä tai ei tullut toimeen? Miten toimit tilanteessa?
- Kerro hetkestä, jolloin käänsit negatiivisen tilanteen positiiviseksi.
- Kerro kuinka muutit jonkun mielipiteen.

Osaamisalue 👉 Ongelmanratkaisu

- Mikä uusi tilanne on yllättänyt sinut viimeksi? Miten tilanne eteni?
- Miten pidät huolen siitä, että työpäivääsi mahtuu myös lounas- ja kahvitauot?
- Onko sinulla koskaan ollut deadlinea, jota et pystynyt noudattamaan? Mitä tapahtui?
- Miten reagoit ongelmatilanteessa, jossa et pääse käsiksi kaikkiin, tarvittaviin tietoihin? Kerro tilanteesta, jossa näin tapahtui ja kuinka toimit.

Osaamisalue 👉 Oppimiskyky

- Mikä on viimeisin asia, jonka olet ammatillisesti oppinut?
- Miten toimit tilanteissa, joissa et löydä ratkaisua ongelmaan?
- Mitä työkaluja käytät pitääksesi työsi järjestyksessä?
- Miten pysyt ajan tasalla alasi kehityksestä/trendeistä?

Yhteenveto

- haastattelijan muistilista

Yhteenveto

Huolehdi hakija-viestinnästä myös haastattelujen jälkeen.

Haastattelijan muistilista

- Valmistaudu ajantasaisilla tiedoilla rekrymarkkinasta. Päivitetty tieto muun muassa osaajatilanteesta ja palkkatasosta auttaa valmistautumaan rekrytointi-ilmoittelun lisäksi myös itse haastattelutilanteeseen.
- Kunnioita hakijan hakemukseen ja haastatteluun käyttämää aikaa, ja tutustu hakijan lähettämiin dokumentteihin tai linkkeihin.
- Tee haastattelun runko varmistaaksesi tehtävän kannalta oleellisten kysymysten läpikäynti.
- Päätä ennen haastatteluja, mitä soveltuvuustestejä tulet käyttämään haastattelukierroksen tukena (ennen/jatkohaastatteluissa).
- Jätä tilaa avoimille kysymyksille, ja kysy konkreettisia osaamisen esiin tuovia esimerkkejä hakijan työelämästä.
- Valmistaudu kertomaan, miksi hakijan kannattaa harkita juuri teitä työnantajakseen. Mikä erottaa teidät kilpailijoista?
- Varaa haastatteluun riittävästi aikaa, ja pyri noudattamaan sovittua aikataulua.
- Huolehdi hakijaviestinnästä myös haastattelujen jälkeen.

WorkPower

REKRYTOINTI • HENKILÖSTÖVUOKRAUS • HR

WorkPower on rekrytoinnin, henkilöstövuokrauksen sekä ulkoistuksen asiantuntija, joka näkyy ja kuuluu. Kanavamme tavoittavat noin miljoona silmäparia kuukaudessa. Aktiivisia sosiaalisen median kanaviamme seuraa lähes 6000 työelämästä kiinnostunutta, ja vastaanotamme noin 200 000 työhakemusta vuosittain.

Henkilöstöpalveluyrityksenä omaamme ajantasaisen näkymän ja modernit keinot osaajien tavoittamiseen sekä osaamisen kartoittamiseen. Käytössämme ovat laajasti eri alan asiantuntijat tavoittavat, tunnetuimmat rekrytointikanavat sekä alan käytetyimmät henkilöarviointityökalut. Yrityksemme löydät myös Suomen LinkedIn-sivujen Top 50 -listalta.

Asiantuntijamme odottavat yhteydenottoasi.
Yhteystietomme saat verkkosivuiltamme tai linkin takaa.

www.workpower.fi