





# Scénář rolové hry

Denisa se účastní pohovoru na pracovní pozici, o kterou má zájem.

Jejím hlavním cílem jako uchazečky je vystupovat pozitivně a ukázat personalistovi, že má o pozici skutečný zájem, že celému postupu věnuje pozornost a že si váží času a úsilí, které do vedení tohoto pohovoru investuje.

Zde je příklad kroků, které je třeba během pohovoru učinit.

**Vedoucí pohovoru: Dobrý den, jmenuji se Marek.**

**Denisa: Dobré ráno, já jsem Denisa!**

**Marek: Těší mě, Deniso! Deniso, řekněte mi něco o sobě. Proč se ucházíte o tuto pozici?**

**Denise: Ráda vás poznávám, Marku, četla jsem váš inzerát na webu „Ineedajob.com”, pozice mě oslovila vzhledem k mé kvalifikaci a zájmu o prodej.**

*(Nezapomeňte ho oslovovat jménem, když se to hodí).*

*Vysvětlete, jak by vaše kvalifikace a zkušenosti mohly být pro společnost přínosné. Zdůrazněte svůj zájem o konkrétní oblast. Ukažte, že jste nadšený a týmový hráč.*

**Marek: To rád slyším! Myslím, že na pozici obchodního referenta by se hodil člověk, který se o oblast prodeje opravdu zajímá. Zajímalo by mě, Deniso, jak může mít někdo tak mladý zájem o prodej?**

**Denisa: No, vždycky mě fascinovalo, jakým způsobem lze propagovat výrobek pro určitou cílovou skupinu a jak je prodejce zodpovědný za jeho prezentaci tak, aby byl pro zákazníka atraktivní. Myslím, že pozice obchodního referenta mi dá příležitost vidět to v praxi.**

*(Opakování je vždy důležité, abyste druhé osobě ukázali, že věnujete pozornost tomu, co říká.)*

**Marek: No skvělé! Přesně tohle bude mít na starosti funkce obchodního referenta! Jsem rád, že je z vaší strany o tyto konkrétní úkoly zájem. Vlastně mi dovolte, abych vás podrobněji informoval, co bude vaší povinností: propagovat konkrétní výrobky podle pokynů vyššího vedení, informovat zákazníky o aktuálních akcích a slevách a vypracovávat strategie pro efektivnější prodej, a to jak samostatně, tak v rámci týmu.**

**Poznámka: Nezapomeňte si při rozhovoru s Markem procvičovat „aktivní naslouchání”. Dělejte to tak, aby pochopil, že má vaši plnou pozornost.**

**Tipy pro aktivní naslouchání:**

* *Naslouchejte celým tělem. Neverbální signály, které ukazují porozumění: udržování očního kontaktu / přikyvování / úsměv / naklonění se k druhé osobě.*
* *Všímejte si řeči svého těla – otevřený postoj těla / uvolněná ramena / směr těla / trhavé pohyby…*

**Marek: Myslíte si, že by vás tato pozice zajímala? Máte v tomto oboru nějaké předchozí zkušenosti?**

**Denisa: Nemám žádné předchozí zkušenosti, ale jsem si jistá, že pod vaším vedením a se svou ochotou a pracovitostí bych tyto úkoly mohla úspěšně vykonávat.**

*(Pro vedoucího pohovoru je důležité, že si uvědomujete, že je důležitou součástí celého postupu, a že jste ochotni naslouchat).*

**Marek: Určitě! Ochotně přijímáme a poskytujeme potřebnou podporu našim nováčkům.**

**Denisa: To je skvělé slyšet! Ne všechny společnosti mají stejný přístup! Zvyknout si na nové místo může být obtížné, podle mě je velmi důležité být v podpůrném prostředí.**

**Marek: Děkuji, že jste si toho všimla! Obávám se, že náš čas vypršel. Rád jsem vás poznal, Deniso, na odchodu vám moje asistentka předá všechny potřebné informace pro druhé kolo pohovorů!**

**Denisa: Děkuji vám za váš čas a laskavou pozornost, těším se na naše další setkání!**

**Zdroje:**

Carnegie, D. (1998). How to Win Friends and Influence People. *Gallery: New York*.