



**02: Πακέτο κατάρτισης για υπαλλήλους που εκπαιδεύονται για να γίνουν μέντορες**

Προγραμματιστής: Ινστιτούτο Ανάπτυξης, Κύπρος

Μάθημα 2 - **Πλαίσιο ικανοτήτων για τη μεταφορά δεξιοτήτων**

Έντυπο 4 : 6 απλοί τρόποι για να κάνετε καλή εντύπωση - Μέρος 4

**Δραστηριότητα 3 :** Έξι απλοί τρόποι για να κάνετε καλή εντύπωση

# Σενάριο παιχνιδιού ρόλων

Η Ντενίς πάει σε μια συνέντευξη για μια θέση που την ενδιαφέρει.

Ο κύριος στόχος της ως υποψήφια είναι να παρουσιάσει τον εαυτό της με θετικό τρόπο και να δείξει στον υπεύθυνο της συνέντευξης ότι ενδιαφέρεται πραγματικά για τη θέση, ότι δίνει προσοχή στην όλη διαδικασία και ότι εκτιμά τον χρόνο και την προσπάθεια που επενδύει για τη διεξαγωγή αυτής της συνέντευξης.

Ακολουθεί ένα παράδειγμα των βημάτων που πρέπει να ακολουθήσετε κατά τη διάρκεια της συνέντευξης.

**Υπεύθυνος συνέντευξης:** Μάρκ

**Ντενίς:** Καλημέρα, το όνομά μου είναι Ντενίς!

Κανονικά θα έπρεπε να κάνετε χειραψία, αλλά λόγω των κανονισμών του Covid-19 δείχνετε ότι είστε σίγουροι και φιλικοί αγγίζοντας τους αγκώνες σας.

**Mάρκ:** Χάρηκα για τη γνωριμία, Ντενίς! Λοιπόν, πες μου λίγα λόγια για τον εαυτό σου. Γιατί έκανες αίτηση για αυτή τη θέση;

**Ντενίς:** Χάρηκα για τη γνωριμία, διάβασα την ανάρτησή σας στον ιστότοπο "Ineedajob.com" και η θέση μου άρεσε λόγω των προσόντων μου και του ενδιαφέροντός μου για τις πωλήσεις.

(Θυμηθείτε να τον προσφωνείτε με το όνομά του, όταν είναι κατάλληλο)

Εξηγήστε πώς τα προσόντα και η εμπειρία σας θα μπορούσαν να ωφελήσουν την εταιρεία. Υπογραμμίστε το ενδιαφέρον σας για τον συγκεκριμένο τομέα. Δείξτε ότι είστε ενθουσιώδης και ομαδικός παίκτης.

**Mάρκ:** Χαίρομαι που το ακούω αυτό! Νομίζω ότι ένα άτομο που ενδιαφέρεται πραγματικά για τον τομέα των πωλήσεων θα ήταν κατάλληλο για τη θέση του Υπεύθυνου Πωλήσεων. Αναρωτιέμαι Ντενίς, πώς μπορεί κάποιος τόσο νέος να ενδιαφέρεται για τις πωλήσεις;

**Ντενίς:** Πάντα με γοήτευε ο τρόπος με τον οποίο ένα προϊόν μπορεί να προωθηθεί σε μια συγκεκριμένη ομάδα-στόχο και πώς ένας πωλητής είναι υπεύθυνος να το παρουσιάσει με τέτοιο τρόπο, ώστε να είναι ελκυστικό για τον πελάτη. Νομίζω ότι η θέση του Υπεύθυνου Πωλήσεων θα μου δώσει την ευκαιρία να το δω αυτό στην πράξη.

*(Η επανάληψη είναι πάντα σημαντική για να δείξετε στο άλλο άτομο ότι δίνετε προσοχή σε αυτά που λέει)*

**Μάρκ:** Πράγματι! Αυτό ακριβώς θα είναι ο ρόλος του Υπεύθυνου Πωλήσεων! Χαίρομαι που ακούω ότι υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από μέρους σας για τα συγκεκριμένα καθήκοντα. Στην πραγματικότητα, επιτρέψτε μου να σας ενημερώσω λεπτομερέστερα για το ποιες θα είναι οι αρμοδιότητές σας: να προωθείτε συγκεκριμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες της ανώτερης διοίκησης, να ενημερώνετε τους πελάτες για τις τρέχουσες προσφορές και εκπτώσεις και να αναπτύσσετε στρατηγικές για αποτελεσματικότερες πωλήσεις, τόσο ατομικά όσο και ως μέρος μιας ομάδας.

**Σημείωση:** Μην ξεχάσετε να εξασκηθείτε στην «ενεργητική ακρόαση» ενώ μιλάτε με τον Μάρκ. Κάντε το με τρόπο που να καταλαβαίνει ότι έχει την αμέριστη προσοχή σας.

**Συμβουλές για ενεργητική ακρόαση:**

* *Ακούστε με όλο σας το σώμα. Μη λεκτικές ενδείξεις που δείχνουν κατανόηση: διατήρηση οπτικής επαφής / νεύμα / χαμόγελο / κλίση προς το άλλο άτομο.*
* *Έχετε επίγνωση της γλώσσας του σώματός σας, ανοιχτή στάση του σώματος / χαλαροί ώμοι / κατεύθυνση του ομφαλού / μην αγκομαχείτε.*
* *Κάντε ερωτήσεις αν χρειάζεστε διευκρινίσεις ή χρησιμοποιήστε χειρονομίες για να δείξετε ότι συμμετέχετε στη συζήτηση / Επαναλάβετε ή παραφράζετε για να δείξετε κατανόηση (όπως νεύμα, οπτική επαφή και κλίση προς τα εμπρός)*
* *Σύντομες λεκτικές επιβεβαιώσεις όπως "Βλέπω", "Ξέρω", "Βέβαια", "Ευχαριστώ" ή "Καταλαβαίνω".*

**Μάρκ**: Πιστεύετε ότι αυτή η θέση θα ήταν κάτι που θα σας ενδιέφερε. Έχετε προηγούμενη εμπειρία σε αυτόν τον τομέα;

**Ντενίς:** Δεν έχω προηγούμενη εμπειρία, αλλά είμαι σίγουρη ότι με την καθοδήγησή σας, την προθυμία μου και την εργατικότητά μου θα μπορούσα να εκτελέσω αυτά τα καθήκοντα με επιτυχία.

(Είναι σημαντικό για τον υπεύθυνο της συνέντευξης να αναγνωρίζετε ότι αποτελεί σημαντικό μέρος της όλης διαδικασίας και ότι είστε πρόθυμοι να ακούσετε).

**Μάρκ:** Πράγματι! Έχουμε μια συγκεκριμένη καμπύλη εκμάθησης, και είμαστε πρόθυμοι να καλωσορίσουμε και να παράσχουμε οποιαδήποτε αναγκαία υποστήριξη στους νεοεισερχόμενους.

**Ντενίς:** Χαίρομαι που το ακούω! Δεν έχουν όλες οι εταιρείες την ίδια προσέγγιση! Μπορεί να είναι δύσκολη η προσαρμογή σε ένα νέο μέρος, θεωρώ ότι είναι πολύ σημαντικό να βρίσκεστε σε ένα υποστηρικτικό περιβάλλον.

**Μάρκ:** Σας ευχαριστώ που το παρατηρήσατε και το επισημάνατε αυτό! Φοβάμαι ότι ο χρόνος μας τελείωσε. Χάρηκα που σας γνώρισα, φεύγοντας η βοηθός μου θα σας δώσει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για μια δεύτερη συνέντευξη!

**Ντενίς:** Παρομοίως! Σας ευχαριστώ για το χρόνο σας και την ευγενική σας εκτίμηση, ανυπομονώ για την επόμενη συνάντησή μας!

**Αναφορές**

Carnegie, D. (1998). Πώς να κερδίζετε φίλους και να επηρεάζετε τους ανθρώπους. *Gallery: Νέα Υόρκη*.