

МАТРИЦА ОЦЕНКИ

Объективное сравнение кандидатов

Структурированная система оценки

Назначение: Матрица помогает объективно сравнивать кандидатов и принимать обоснованные решения о найме, не полагаясь на субъективное впечатление.

Пустая матрица для заполнения

Критерий	Вес (%)	Отсекающий?	Оценка (1-10)	Комментарий
[Критерий 1]	25%	<input checked="" type="checkbox"/> Да	_____	
[Критерий 2]	20%	<input checked="" type="checkbox"/> Да	_____	
[Критерий 3]	15%	<input type="checkbox"/> Нет	_____	
[Критерий 4]	15%	<input type="checkbox"/> Нет	_____	
[Критерий 5]	15%	<input type="checkbox"/> Нет	_____	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА:		_____/10		

Как заполнять матрицу

1 Критерий

Впишите название критерия из портрета. Например: "Опыт продаж 2+", "Навыки холодных звонков", "Аналитическое мышление".

2 Вес (%)

Указывает важность критерия. Сумма всех весов должна быть **ровно 100%**.

Рекомендация: Отсекающие критерии обычно имеют вес 15-25%, неотсекающие 5-15%.

3 Отсекающий?

Отметьте "Да" для обязательных требований, "Нет" для желательных.

4 Оценка (1-10)

Оцените кандидата по каждому критерию:

Шкала оценок:

1-3: Не соответствует критерию / нет опыта

4-6: Частично соответствует / начальный уровень

7-8: Хорошо соответствует / опытный

9-10: Отлично соответствует / очень опытный

5 Комментарий

Кратко описать, почему вы поставили такую оценку. Это помогает при обсуждении с командой.

Правила использования матрицы

Правило 1: Минимум для отсекающих критериев

Если критерий отсекающий, кандидат должен набрать **минимум 7/10**. Ниже 7 — кандидат отсеивается, даже если по остальным критериям он хорош.

Правило 2: Итоговая оценка

Итоговая оценка = среднее арифметическое всех оценок. Для прохождения собеседования кандидат должен набрать **минимум 7/10**.

Правило 3: Условие найма

Нанимайте, только если:

- Все отсекающие критерии $\geq 7/10$
- Итоговая оценка $\geq 7/10$

Пример заполнения

Должность: Менеджер по продажам

Критерий	Вес (%)	Отсекающий?	Оценка	Комментарий
Опыт B2B продаж 2+	25%	Да	8/10	3.5 года опыта, четкое понимание процесса
Навыки холодных звонков	20%	Да	6/10	Есть опыт, но нужна доработка техники
Навыки переговоров	15%	Да	8/10	Уверенно ведет переговоры, закрывает возражения
Знание CRM	15%	Нет	5/10	Используется CRM, но не очень хорошо
Опыт в нашей отрасли	15%	Нет	4/10	Нет опыта, но готов обучаться
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА:		6.8/10		

Вывод по примеру:

⚠ Кандидат **НЕ подходит**, потому что итоговая оценка $6.8 < 7.0$

Преимущества матрицы

- **Объективность:** Структурированная оценка вместо субъективного впечатления
- **Сравнимость:** Можно сравнивать разных кандидатов по одинаковым критериям
- **Документирование:** Есть обоснование каждого решения
- **Обсуждение:** Легче обсуждать решение с командой (есть цифры и комментарии)
- **Последовательность:** Одинаковый подход для всех кандидатов

Файл 4 из 7 дополнительных материалов к Главе 4
Используйте совместно с файлом 05 "Банк вопросов для интервью"