

БАНК ВОПРОСОВ

Для проверки критериев на интервью

Готовые вопросы и сценарии

Назначение: Этот документ содержит готовые вопросы для проверки разных типов критериев. Выбирайте вопросы в зависимости от критериев вашего портрета кандидата.

Техника STAR для поведенческих интервью

STAR = Situation, Task, Action, Result

Техника для проверки опыта и навыков через конкретные примеры.

S (Situation) — "Опишите ситуацию..."

T (Task) — "Какие были ваши задачи?"

A (Action) — "Что конкретно вы делали?"

R (Result) — "Какой был результат?"

Примеры вопросов по типам критериев

ОПЫТ В ПРОДАЖАХ / ВЫРУЧКА

Вопрос: Расскажите о самой крупной сделке, которую вы закрыли

Полный вопрос (STAR): "Вспомните ситуацию, когда вы закрыли крупную сделку. [S] Какие были ваши задачи перед вами? [T] Что конкретно вы делали для её закрытия? [A] Какой был результат? [R]"

Что слушаем: Конкретика (сумма, сроки), понимание процесса, описание своих действий, результаты, время на закрытие сделки

Красные флаги: Общие фразы ("была хорошая сделка"), нет цифр, путается в деталях, не может описать свою роль, преувеличение, неправдоподобные цифры

Вопрос: Как вы находили клиентов?

Полный вопрос: "Расскажите, как вы находили клиентов на предыдущей работе? Какие каналы использовали? Какой был результат?"

Что слушаем: Активность (холодные звонки, почта, социальные сети), цифры (сколько контактов в день), результаты (сколько процентов к встречам), понимание каналов

Красные флаги: "Клиенты приходили сами", нет инициативности в поиске, неправдоподобные цифры

УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ

Вопрос: Расскажите о ситуации, когда вы управляли командой

Полный вопрос (STAR): "Приведите пример, когда вы управляли командой или проектом. [S] Какие были ваши задачи? [T] Что конкретно вы делали? [A] Какие были результаты? [R]"

Что слушаем: Размер команды, конкретные примеры управления (как мотивировали, как разрешали конфликты, как ставили задачи), результаты команды, развитие подчиненных

Красные флаги: Винит всё на команду ("они не хотели"), жалуется на подчиненных, не видит своей роли, нет конкретных примеров

АНАЛИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Вопрос: Как бы вы решили эту проблему?

Пример ситуации: "Представьте, что продажи упали на 20%. Что вы будете делать? Какие шаги предпримете?"

Что слушаем: Систематичность мышления, структурированность ответа (сначала анализ, потом действие), логика, конкретные первые шаги, вопросы к контексту

Красные флаги: Хаотичный ответ, только эмоции, нет плана, сразу "увеличить маркетинг" без анализа, не просит уточнения про контекст

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ / РАБОТА ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Вопрос: Расскажите о сложной ситуации на работе

Полный вопрос (STAR): "Вспомните ситуацию, когда вы работали в условиях давления или срочности. [S] Какая была ситуация? [T] Что нужно было сделать? [A] Как вы это решали? [R] Какой был результат?"

Что слушаем: Не паникует, спокойно описывает проблему, ищет решение, не винит других, иногда улыбается в рассказе

Красные флаги: Нервничает при рассказе, винит других, не нашел решение, избегает ответа на вопрос

ИНИЦИАТИВНОСТЬ / САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Вопрос: Приведите пример, когда вы взяли инициативу

Полный вопрос (STAR): "Расскажите о ситуации, когда вы сами (без указания начальника) предложили улучшение или взяли ответственность за новую задачу. [S] Какая была ситуация? [T] Что вы решили сделать? [A] Что конкретно вы предпринимали? [R] Какой был результат?"

Что слушаем: Не ждал указаний, предложил улучшение, взял ответственность, результат положительный

Красные флаги: Не может привести пример, "я ждал указаний", результат не очень ясный

ОБУЧАЕМОСТЬ / РАЗВИТИЕ

Вопрос: Как вы повышали свои навыки?

Полный вопрос: "Как вы развиваетесь профессионально? Какие навыки вы хотели развить в последние 1-2 года? Что вы для этого делали?"

Что слушаем: Целевое развитие (не просто "курсы случайные"), конкретные примеры (прочитал книгу, прошел курс, попросил ментора), применение знаний на практике

Красные флаги: "Я ничего не изучал", "компания не давала время", нет целей развития

КОММУНИКАбельНОСТЬ / РАБОТА В КОМАНДЕ

Вопрос: Расскажите о конфликте и как его решили

Полный вопрос (STAR): "Вспомните ситуацию, когда у вас был конфликт или разногласие с коллегой. [S] Какая была ситуация? [T] Что нужно было сделать? [A] Как вы решили конфликт? [R] Какой был результат?"

Что слушаем: Не винит полностью другого человека, ищет компромисс, спокойный тон рассказа, положительный результат

Красные флаги: Винит другого, не пытался решить, конфликт остался неразрешенным, раздраженный тон

Практический пример интервью

Должность: Менеджер по продажам

Критерий: Опыт B2B продаж 2+ года

Ваша фраза-коммент:

"Расскажите о вашем опыте B2B продаж. Вспомните ситуацию, когда вы закрыли крупную корпоративную сделку. [S] Какие были ваши задачи? [T] Что конкретно вы делали? [A] Сколько времени это заняло? Какой был результат (сумма, сроки)? [R]"

Слушаете: Конкретные цифры, названия компаний (или типов), процесс переговоров, понимание B2B специфики

Полезные советы при интервью

- **Слушайте активно:** Задавайте уточняющие вопросы, не отвлекайтесь
- **Используйте STAR:** Если ответ размытый, переформулируйте вопрос по STAR
- **Пишите заметки:** Во время интервью пишите примеры и ключевые фразы
- **Не перебивайте:** Дайте кандидату закончить, потом задавайте уточнения
- **Проверяйте противоречия:** Если что-то не сходится, вежливо попросите уточнение
- **Ассуждайте примеры:** Если нет конкретики, это подозрительно

Файл 5 из 7 дополнительных материалов к Главе 4
Используйте совместно с файлом 04 "Матрица оценки"