

ДОВОЛЬНО ЧАСТО ПЕРВЫЙ КОНТАКТ
С ВОЗМОЖНЫМ РАБОТОДАТЕЛЕМ
МЫ СОВЕРШАЕМ ИМЕННО ПО ТЕЛЕФОНУ

ЦЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА:

- оперативность – хорошие вакансии заполняются быстро;
- можно быстро обзвонить несколько работодателей;
- можно в любой трудный момент положить трубку.

КАК ЧЕРЕЗ ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР СОЗДАТЬ О СЕБЕ ПРИЯТНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?

- ГОЛОСУ, как и любой другой, тонко работающей системе, НЕОБХОДИМА НЕБОЛЬШАЯ РАЗМИНКА. Если вы долго молчали – произнесите вслух несколько фраз или выпейте горячего чая.



ПОСТАРАЙТЕСЬ УСТАНОВИТЬ КОНТАКТ С СОБЕСЕДНИКОМ

- ПОЛОЖИТЕ ПЕРЕД СОБОЙ РЕЗЮМЕ, это позволит Вам точно, без запинки, отвечать на поставленные вопросы.

- ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕРЖИТЕ РЯДОМ С ТЕЛЕФОНОМ РУЧКУ И БУМАГУ. Возможно, придется сделать записи во время разговора.

- ПОСТАРАЙТЕСЬ УЗНАТЬ ИМЯ человека, который занимается отбором персонала. Это можно сделать предварительно, позвонив в другой отдел этой же фирмы. Помните: нет ничего приятнее звука собственного имени.

- СЯДЬТЕ УДОБНЕЕ, СТАРАЙТЕСЬ НЕ ВОЛНОВАТЬСЯ И УЛЫБАЙТЕСЬ – ваш собеседник на другом конце провода, даже не видя вас, почувствует вашу уверенность. Можете посмотреть на семейную фотографию – получите положительный заряд.

- В НАЧАЛЕ РАЗГОВОРА НЕ ТОРОПИТЕСЬ излагать суть дела, а старайтесь установить контакт.

- НАЧИНАТЬ ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР СЛЕДУЕТ СЛОВАМИ ПРИВЕТСТВИЯ и последующей просьбой пригласить к телефону того, с кем Вы хотите говорить.

- ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЕДСТАВЬТЕСЬ, назовите свое имя, отчество, это создает обстановку доверительности.

- БЫСТРОТА НЕ ПОМОГАЕТ ВОСПРИЯТИЮ. ВОСПРИЯТИЮ ПОМОГАЕТ ОТЧЕТЛИВОСТЬ. Не увеличивайте темп речи, пытайтесь показать, что Вы человек оптимистичный, следите за отчетливостью пауз и артикуляцией, ставьте логическое ударение.

- ГЛАВНОЕ. ВЫ МОЖЕТЕ ТОЛЬКО СООБЩАТЬ СВЕДЕНИЯ О СЕБЕ. Ни в коем случае не пытайтесь выяснять по телефону размер заработной платы и условия труда, спросите адрес организации и договоритесь о встрече.

- ТРЕНИРОВКА перед предстоящим важным звонком НИКОГДА НЕ БУДЕТ ЛИШНЕЙ. Она позволит откорректировать некоторые фразы.

- ГОЛОС ДОЛЖЕН ВНУШАТЬ ОСНОВАТЕЛЬНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, ПОРЯДОК. В звучании голоса не должны



В ЗВУЧАНИИ ГОЛОСА НЕ ДОЛЖНЫ
ПРИСУТСТВОВАТЬ НОТКИ «ПРОСИТЕЛЯ»

присутствовать нотки «просителя» (робкий, школьный, подчиняющийся голос), нотки «сокровища» (жесткий, развязный голос).

- ЕСЛИ ВАМ ТРУДНО ДАЮТСЯ ЗВОНКИ ПО ПОВОДУ ТРУДОУСТРОЙСТВА – ЗНАЧИТ, ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ЧАЩЕ. Попробуйте звонить даже по тем вакансиям, которые вас не интересуют.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕЛЕФОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Очень важно проанализировать свой телефонный звонок. Что получилось? Что нет? Как более эффективно действовать в следующий раз?

Не возлагайте больших надежд на телефон, в любом случае лучше обращаться лично.