

ТОП-100 ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К СОБЕСЕДОВАНИЮ

Университет карьерного роста
помогаем найти призвание и найти работу

8-903-168-66-55

Работаем по всей России

<https://www.instagram.com/tatiana.minaeva/>

https://www.instagram.com/career_university.ru/

СТАНДАРТНЫЕ ВОПРОСЫ

(встречаются на каждом собеседовании):

1. Расскажите о себе. Расскажите о своем опыте работы.
2. Почему Вам интересна наша компания? Почему Вам интересна наша вакансия?
3. Какие Ваши сильные и слабые стороны?
4. Кем Вы себя видите через 5 лет?
5. Какие у Вас хобби?

ВОПРОСЫ ПО ЗП:

1. Какие у Вас зарплатные ожидания?
2. Какой у Вас сейчас уровень ЗП?
3. А почему Вы на столько % хотите увеличить свою зарплату?
4. Почему Вы решили, что Вы столько стоите?
5. Вы готовы снизиться по ЗП? На какой уровень?
6. Сколько Вы хотите получать через год и через 5 лет?
7. Какой самый минимум, от которого Вы готовы отталкиваться?

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

1. Как Вы делегируете?
2. Как Вы мотивируете людей?
3. Как Вы контролируете людей?
4. Какой у Вас стиль руководства?
5. Что такое эффективная команда?
6. Что важнее — дружба с подчиненными или выполнение задач?
7. Расскажите о ситуации, когда у Вас был конфликт с подчиненными. Как Вы его разрешили?
8. Расскажите о ситуации, когда у подчиненных был конфликт между собой. Как Вы действовали в этой ситуации?
9. Представьте, что Вы собеседуете кандидата к себе в отдел. Какие вопросы ему нужно задать, чтобы понять, что он подходит или не подходит на нужную должность?

10. Представьте, что Ваш сотрудник сказал Вам, что был вчера на работе (он работает удаленно), а Вы узнаете, что не был. Ваши действия?
11. Вы когда-нибудь увольняли людей? Расскажите об этих случаях.
12. Сотрудник не справляется с работой. Ваши действия?
13. Вы назначены на руководящую должность команды, в которой есть лидер, претендовавший на Вашу должность. Он демотивирован и негативно влияет на настрой всей команды. Каковы Ваши действия?
14. Кто для Вас — идеальный руководитель?
15. Вы рассматриваете кандидатов, определились с потенциальным кандидатом, сделали ему предложение. Кандидат обладает хорошими навыками, необходимыми для данной должности, хорошая «рабочая лошадка». Далее, Вам рекомендуют еще одного кандидата, который на собеседовании проявляет себя лучше предыдущего — звезда). Ваши действия?
16. Как управляли процессом через заместителей?
17. Как сделать так, чтобы «старички» в торговой команде начали проявлять амбиции в работе?

НЕТИПИЧНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как Вы оцениваете себя от 1 до 10, как Вы прошли собеседование?
2. Дайте нам обратную связь по тому, как на сайте hh.ru представлена наша вакансия: каковы плюсы и минусы?
3. Можете прямо сейчас позвонить любому человеку из своей записной книжки, и в Ваш диалог вставить слова: трансформация, жестикуляция, артефакт и насос?
4. Какой Ваш самый нелюбимый вопрос на собеседовании?
5. Расскажите мне о том, что является правдой, но с чем никто не согласен?
6. В чем смысл жизни?
7. Вы с друзьями пошли на шашлыки. Кто-то из них разжигает костер, кто-то готовит еду, кто-то пошел за водой. А что Вы делаете в этом процессе?
8. Как Вы понимаете, что справились с работой хорошо?
9. Что важнее: сделать эффективно работу или сохранить хорошие отношения в коллективе?
10. Если бы Вы себя собеседовали на эту должность, какие вопросы Вы бы себе задали?
11. Дайте Ваше определение позиции на которую Вы претендуете?
12. В какой выходной Вам удобнее работать? В субботу или воскресенье?

ВОПРОСЫ НА МОТИВАЦИЮ:

1. Расскажите о своей работе мечты?
2. Что Вас больше всего мотивирует на текущей работе?
3. Что Вам не нравится на текущем месте работы?

4. Почему Вы покинули последнее место работы? Почему Вы сейчас рассматриваете предложения?
5. Что Вам нравится в Вашей вакансии, а что смущает?
6. Я думаю, Вам у нас будет скучно...

ЛИЧНЫЕ ВОПРОСЫ (да, не очень корректно или не очень этично их задавать, но их часто задают, поэтому важно к ним тоже быть готовым):

1. А Вы замужем?
2. А Вы не собираетесь в декрет? Когда Вы собираетесь в декрет?
3. А чем занимаются Ваши родители?
4. У Вас собственная квартира?
5. Сколько Вам лет?
6. Кем работает Ваш муж/жена?

ВОПРОСЫ ОТ СОБСТВЕННИКОВ:

1. Как Вы будете решать такую-то мою проблему?
2. Какую книгу по стратегии Вы мне порекомендуете?
3. Назовите составляющие уравнения принятия решений — почему мы должны взять Вас на работу — в числителе — ваша ценность, в знаменателе — расходы, которые понесет компания.
4. Сколько я должна заработать, наняв Вас?
5. Назовите последние тренды в своей функции / индустрии?
6. Как бы Вы спланировали проект (далее описание)?
7. Вы управляли компаниями в такой-то и такой-то сферах. Почему Вы уверены, что сможете управлять нашим предприятием, которое работает в других сферах?

КЕЙСЫ И ЗАДАЧИ

1. Вы очень богатый человек, у вас 25 ювелирных магазинов, часть из них со стабильным доходом, часть убыточные, 3 на стадии строительства. 9 в стабильном регионе, другие в регионах со сложной экономической и политической обстановкой.
Вам нужно распределить завещание между 3 детьми: старший сын — 20 лет в бизнесе, но в направлении — автозапчасти;
второй сын — всего 2 года опыта работы, с большой мотивацией;
младшая дочь — никогда нигде не работала, все время на содержании отца.
2. У Вас есть веревка, она сгорает неравномерно за 1 минуту. Как отмерить с помощью веревки 30 секунд?
3. Представьте, что вам поставили задачу — построить и запустить в Москве Дисней-лэнд. Просто Ваш начальник-олигарх приехал из США и решил сделать здесь так же. Что Вы будете делать?

4. Рассчитайте 2% от двух рублей.
5. Можете 5 минут, не останавливаясь, говорить крышке канализационного люка?
6. Вам передали новый регион для развития — Турция, объем нового для вас рынка 20.000.000 патронов в год. За 3 месяца надо получить 5-10 клиентов, подписать с ними протоколы о намерениях. Какие первые 3 действия Вы совершите, чтобы выполнить эту задачу? Какие вопросы у Вас возникают при ответе на этот вопрос?
7. Назовите все возможные способы, которые Вы знаете, чтобы снизить цены на закупку какого-нибудь товара.
8. Вы можете доказать, что Вы сильный менеджер по закупкам?

ВОПРОСЫ НА ПРОВЕРКУ ЧЕСТНОСТИ:

1. Кто Вас может порекомендовать?
2. Если я позвоню Вашему прошлому руководителю, как он Вас охарактеризует?

ДРУГИЕ ВОПРОСЫ:

1. Назовите сильные и слабые стороны своего руководителя?
2. Что Вас может вывести из себя?
3. Почему Вы решили работать не по специальности?
4. Почему Вы перешли из одной сферы в другую?
5. Что Вы слышали о нашей вакансии? Расскажите.
6. Как Вы справляетесь со стрессом? Как Вы справляетесь с давлением?
7. Почему мы должны Вас нанять на эту должность?
8. Как Вы относитесь к переработкам?
9. Расскажите о своей самой большой ошибке.
10. Какие у Вас к нам вопросы?
11. В какой момент Вы придете к нам просить повышение?
12. Что для Вас значит быть проактивным?
13. Как Вы представляете свой первый день, что Вы будете делать?
14. Расскажите о своих достижениях.
15. Вы можете доказать, что Вы сильный менеджер по работе с клиентами (бухгалтер и т.п.)?
16. Что Вы будете делать, если узнаете, что коллега нечестно поступает по отношению к компании?
17. Какие у Вас были KPI, в скольких % Вы их достигали?
18. Были ли случаи, когда Вы были не согласны с вашим руководителем? Приведите примеры.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Представьте, что Вам надо выйти на региональные рынки, какой путь Вы выберете: через дилерскую сеть или сеть представителей/филиалов?

3. Представьте, возникла конфликтная ситуация с клиентом. Как Вы ее решите?
4. Разработчик сделал свою задачу, тестировщик начал тестировать и говорит, что сделано неправильно, все работает не так. Разработчик утверждает, что все сделал верно. Ваши действия?
5. Как Вы улучшали качество разработки ПО?
6. Расскажите, как Вы автоматизировали управленческий учет?
7. Есть ли у Вас опыт написания методологии управленческого учета?
8. Как Вы думаете, из чего состоит KPI рекрутера кадрового агентства?
9. К Вам приходит сотрудник компании и говорит, что одному клиенту надо дать скидку не 20%, а 40%. Ваши действия?
10. У бизнеса задача — повысить маржинальность. Где точки, благодаря которым это можно сделать?
11. Стратегически важный для компании партнёр предлагает запустить совместную акцию, в рамках которой предполагается мотивировать клиентов партнера пользоваться совместным продуктом через промокоды, компенсируемые нашей компанией. Участников акции предполагается вести на посадочную страницу, создание которой предполагается силами компании. Срок запуска акции — завтра. Эта акция экономически невыгодна для нас (номинал промокода не покроется прибылью с продаж) и ресурсов на создание посадочной страницы в такие сроки (и в ближайшее время вообще) нет. Общение ведется с рядовым менеджером, которому поступила задача о проведении описанной активности от его непосредственного руководителя. Необходимо подготовить ответ на подобный запрос.

Университет карьерного роста
помогаем найти призвание и найти работу

8-903-168-66-55

Офис в Москве: м. Таганская, Большой Дровяной переулок, д. 18

Работаем по всей России

КТО МЫ: HR-директора (опыт в Mars, Hoff, Auchan, Ferrero, Группа компаний Протек, Сбербанк, Муз-ТВ, Эльдorado, Первый бит, Что делать Консалт и мн. др.)

УЖЕ УСТРОИЛИ 2500 КАНДИДАТОВ. И решили кучу сложных кейсов при поиске работы (выход из декрета, повышение ЗП в 2 раза, смена профессии, перерывы в работе и мн. др.)

КУДА УСТРОИЛИ КЛИЕНТОВ: Coca-Cola, Nestle, Mars, Yandex, Johnson&Johnson, Газпром нефть, HILTI, AstraZeneca, Auchan, Евраз и др.