

Оцениваем руководителя отдела продаж на электронном интервью

Инструменты оценки на примере
видео собеседования с кандидатом

Проблемы собеседования

- Он не соответствует имиджу мужчины моей мечты



Проблемы собеседования

Оценка менеджера по персоналу \neq оценка руководителя

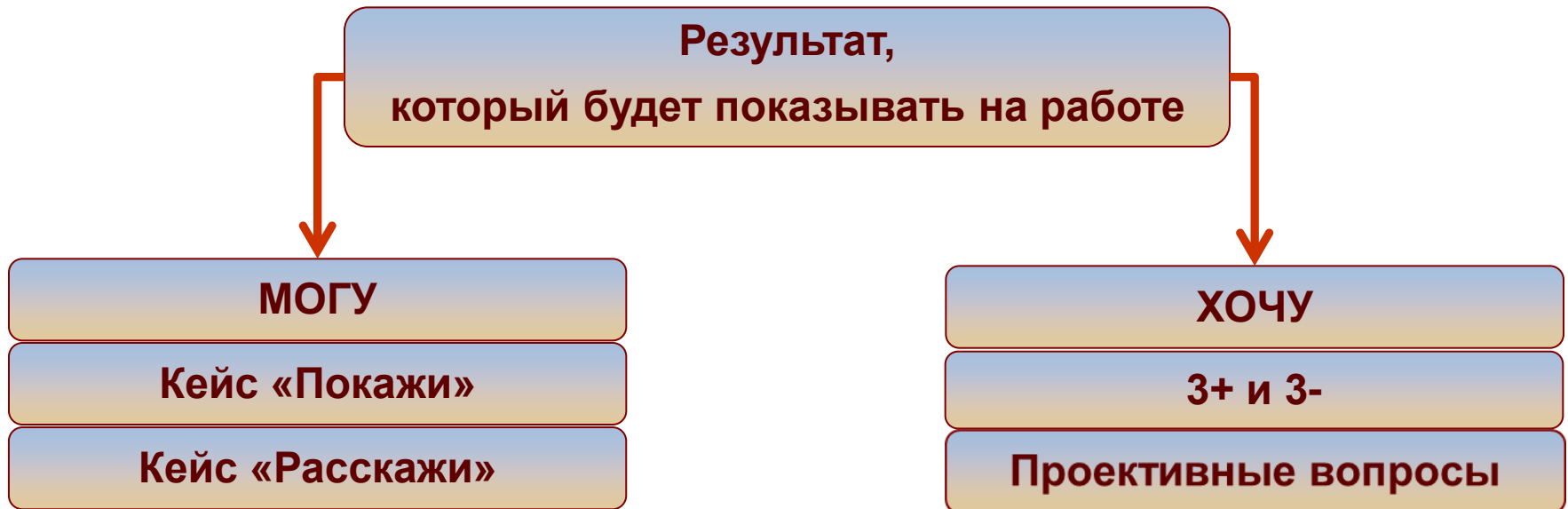


Электронное интервью - технология

- В нашем продукте технологии оценки **Светланы Ивановой**



Электронное интервью - технология



Профиль должности

Действие – знание – умение/навык – личные качества

обучить;

оценить на собеседовании

Действия	Знания	Умения/навыки	Личные качества
Строит и развивает отдел продаж с «0»		Навык построения отдела продаж с «0»	Самостоятельность
Подбирает персонал самостоятельно без отдела персонала	Техники оценки менеджеров по продажам	Навык оценки персонала	

Профиль должности

The screenshot displays a web application interface for HR management. On the left is a vertical sidebar menu with yellow background and icons for various functions: Главная, Подбор персонала, Мотивация, Обучение и развитие, Кадры, Зарплата, Выплаты, Налоги и взносы, Отчетность, справки, Охрана труда, Настройка, Администрирование, and Самообслуживание. The main content area has a light yellow background and a search bar at the top right labeled 'Поиск (Ctrl+F)'. Below the search bar, the 'Профили должностей' section is highlighted with a dashed border. To the right of this section are two columns of links: 'См. также' and 'Создать'. The 'Создать' section is further divided into 'Вакансия', 'Кандидат', and 'Создать с сайта'. Below these is a 'Сервис' section with 'Задания адаптации и увольнения'. At the bottom left, there is a 'Начальная страница' link.

Главное

Подбор персонала

Мотивация

Обучение и развитие

Кадры

Зарплата

Выплаты

% Налоги и взносы

Отчетность, справки

Охрана труда

Настройка

Администрирование

Самообслуживание

Поиск (Ctrl+F)

Отчеты по подбору персонала

Вакансии

Кандидаты

Поиск резюме в Интернете

Профили должностей

Сотрудники

Штатное расписание

Расходы на источники информации о кандидатах

См. также

Источники информации

Причины открытия вакансий

Причины отклонения кандидатов

Компетенции

Характеристики персонала

Этапы работы с кандидатами

Мероприятия адаптации и увольнения

Создать

Вакансия

Кандидат

Создать с сайта

Сервис

Задания адаптации и увольнения

Начальная страница

Анкета для собеседования

The screenshot shows a web application interface for HR management. On the left is a vertical sidebar with a yellow background and white text, containing a home icon and the following menu items: Главная страница, Главное, Подбор персонала, Мотивация, Обучение и развитие, Кадры, Зарплата, Выплаты, Налоги и взносы, Отчетность, справки, Охрана труда, Настройка, Администрирование, and Самообслуживание. The main content area has a light yellow background and a search bar at the top right with the text 'Поиск (Ctrl+F)'. Below the search bar, the content is organized into three columns. The first column, titled 'Отчеты по подбору персонала', lists: Вакансии, Кандидаты, Профили должностей (highlighted with a dashed border), Сотрудники, Штатное расписание, and Расходы на источники информации о кандидатах. The second column, titled 'См. также', lists: Источники информации, Причины открытия вакансий, Причины отклонения кандидатов, Компетенции, Характеристики персонала, and Этапы работы с кандидатами. The third column, titled 'Создать', lists: Вакансия and Кандидат.

Проведем собеседование

Оценка зоны «Могу»

Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?

1. Скажу, чтобы отдел персонала подобрал мне людей.

2.Согласую с руководителем, сколько менеджеров надо. Спрошу, какое помещение мне выделят. Подберу людей. Начну работать. Все.

	Рассказ о компании, примерно на 3-5 минут.		
Построение отдела продаж, проактивность	Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?	Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?	Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? (ФОТ- фонд оплаты труда)
	Цели отдела:	Учитывает цели/план:	Сократит:
	Не указал Ставит сам Спросит руководителя	Нет Да	Нет Зарплаты Людей/ставки
	Структура отдела учитывает:	Учитывает выделенные финансы:	Анализирует последствия :
	Да Нет	Нет Да	Нет Да
	Подбор персонала :	Расчет количества менеджеров:	Предложит адекватное решение :
Не указал Сам Руководитель/HR	Сам От других	Нет Да	

Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?

☰ ★ 📄 🔔

☰ Главное

👤 Подбор персонала

📋 Мотивация

🎓 Обучение и развитие

👤 Кадры

💰 Зарплата

💰 Выплаты

% Налоги и взносы

📄 Отчетность, справки

🛡️ Охрана труда

🔧 Настройка

⚙️ Администрирование

📄 Самообслуживание

← → ☆ Руководитель отдела продаж /Отдел продаж/ / Собеседование с руководителем ×

📄 Завершить и закрыть Мотивация ?

Номер: 00000000007 Дата: 01.06.2017 16:34:25 📅 Дата редактирования: [] 📅

Режим анкетирования: Интервью Респондент: Антонова Наталья Сергеевна ▾ ... 📄

Шаблон анкеты: Руководитель отдела продаж /Отдел продаж/ / Собес 📄 Интервьюер: Савинская З.Ю. (Системный программист) ▾ 📄

Показать разделы < Назад Далее >

Раздел 1 Построение отдела продаж, проактивность

11 Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?

Цели отдела

Не указал Ставит сам Спросит руководителя

Структура отдела учитывает

Да Нет

Подбор персонала

Не указал Сам Руководитель/HR

12 Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?

Учитывает цели/план

Нет Да

Учитывает выделенные финансы

Нет Да

Расчет количества менеджеров

Сам От других

13 Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? ?

Сократит

Нет Зарплаты Людей/ставки

Анализирует последствия

Нет Да

Предложит адекватное решение

Нет Да

< Назад Далее >

Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество МПП для вашего подразделения?

1.Количество менеджеров - обычно это определяет директор. Как он скажет, так и будет

2.Все будет зависеть от того, какие цели мне поставят, какой план продаж.

	Рассказ о компании, примерно на 3-5 минут.		
Построение отдела продаж, проактивность	Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?	Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?	Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? (ФОТ- фонд оплаты труда)
	Цели отдела:	Учитывает цели/план:	Сократит:
	Не указал Ставит сам Спросит руководителя	Нет Да	Нет Зарплаты Людей/ставки
	Структура отдела учитывает:	Учитывает выделенные финансы:	Анализирует последствия :
	Да Нет	Нет Да	Нет Да
	Подбор персонала :	Расчет количества менеджеров:	Предложит адекватное решение :
	Не указал Сам Руководитель/HR	Сам От других	Нет Да

Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество МПП для вашего подразделения?

- Главное
- Подбор персонала
- Мотивация
- Обучение и развитие
- Кадры
- Зарплата
- Выплаты
- Налоги и взносы
- Отчетность, справки
- Охрана труда
- Настройка
- Администрирование
- Самообслуживание

← → ☆ Руководитель отдела продаж / Отдел продаж / Собеседование с руководителем * ×

Завершить и закрыть Мотивация ?

Номер: 00000000007 Дата: 01.06.2017 16:34:25 Дата редактирования: [календарь]

Режим анкетирования: Интервью Респондент: Антонова Наталья Сергеевна [выбор] [иконка]

Шаблон анкеты: Руководитель отдела продаж / Отдел продаж / Собес Интервьюер: Савинская З.Ю. (Системный программист) [выбор] [иконка]

Показать разделы < Назад Далее >

Раздел 1 Построение отдела продаж, проактивность

11 Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?

Цели отдела

Не указал Ставит сам Спросит руководителя

Структура отдела учитывает

Да Нет

Подбор персонала

Не указал Сам Руководитель/HR

12 Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?

Учитывает цели/план

Нет Да

Учитывает выделенные финансы

Нет Да

Расчет количества менеджеров

Сам От других

13 Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? ?

Сократит


Нет Зарплаты Людей/ставки

Анализирует последствия

Нет Да

Предложит адекватное решение

Нет Да



< Назад Далее >

Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия?

1. Соберу собрание. Объявлю, что приходится идти на такие меры, зарплата будет уменьшена в 2 раза. Кто верен компании, тот останется.

2. Пойду доказывать руководителю, что нельзя так поступать с работниками. Если он будет настаивать – уволюсь

	Рассказ о компании, примерно на 3-5 минут.		
Построение отдела продаж, проактивность	Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?	Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?	Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? (ФОТ- фонд оплаты труда)
	Цели отдела:	Учитывает цели/план:	Сократит:
	Не указал Ставит сам Спросит руководителя	Нет Да	Нет Зарплаты Людей/ставки
	Структура отдела учитывает:	Учитывает выделенные финансы:	Анализирует последствия:
	Да Нет	Нет Да	Нет Да
	Подбор персонала :	Расчет количества менеджеров:	Предложит адекватное решение:
	Не указал Сам Руководитель/HR	Сам От других	Нет Да

Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия?

★

← → ☆ Руководитель отдела продаж /Отдел продаж/ / Собеседование с руководителем *

Номер: Дата:

Дата редактирования:

Режим анкетирования: Респондент:

Шаблон анкеты: Интервьюер:

Раздел 1 Построение отдела продаж, проактивность

11 Ваша задача построить отдел продаж с «0». Ваши действия?

Цели отдела

Структура отдела учитывает

Подбор персонала

12 Какие данные вам необходимы, чтобы рассчитать количество менеджеров по продажам для вашего подразделения?

Учитывает цели/план

Учитывает выделенные финансы


Расчет количества менеджеров

13 Руководитель просит вас сократить ФОТ вашего подразделения в 2 раза. Ваши действия? ?

Сократит

Анализирует последствия

Предложит адекватное решение



Зона «Могу». Итоги

← → ☆ Сравнение характеристик кандидатов

Сформировать

Добавить кандидата

Добавить сотрудника

Еще ▾

Только различающиеся Выделять различающиеся

Вакансия: Руководитель отдела продаж /Отдел прод ▾ Физические лица: Тимирязева Анна Ивановна; Антонова Наталья Сергеев... Этапы: ...

↑ ↓ Я ↓ Я ↓

Еще ▾

Характеристика	Требуемые показатели	Антонова Наталья Сергеев...	Тимирязева Анна Ивановна	Смирнов Виктор Дмитриев...
Построение отдела продаж	Отлично, Удовлетворительно	100	100	50
Самостоятельность	Проявил	100	100	66,67
Проактивность	Отлично	83,33	83,33	33,33
Оценка персонала	Отлично	100	100	66,67
Желание работать руководителем отдела прод...	Нравится, Не критично	100	100	100
Развитие клиентской базы	Отлично	75	75	0
Честность, этичность	Проявил	100	100	0
Ответственность	Проявил	100	100	0
Управляемость	Проявил	85,71	33,33	0
Стрессоустойчивость в статусных переговорах	Появил	0	0	0
Управление персоналом	Отлично	100	100	100
Опыт работы Руководителем отдела продаж	Более 1 года	0	0	0
		84,71	82,69	25,64

Мотивация

Зона «Хочу»

Выявляем мотивацию

- Главное
- Подбор персонала
- Мотивация**
- Обучение и развитие
- Кадры
- Зарплата
- Выплаты
- Налоги и взносы
- Отчетность, справки
- Охрана труда
- Настройка
- Администрирование
- Самообслуживание

← → ☆ Руководитель отдела продаж /Отдел продаж/ / Собеседование с менеджером по персоналу * ×

📄 Завершить и закрыть Мотивация ?

Номер: 00000000010 Дата: 02.06.2017 16:12:39 📅 Дата редактирования: . . . : : 📅
Режим анкетирования: Интервью Респондент: Антонова Наталья Сергеевна ▾ ... 📄
Шаблон анкеты: Руководитель отдела продаж /Отдел продаж/ / Собес 📄 Интервьюер: Савинская З.Ю. (Системный программист) ▾ 📄

Показать разделы < Назад Далее >

Раздел 1 Мотивация

11 Что заставляет людей эффективно работать? ?

Ответ получен

12 Сотрудник отработал в компании испытательный срок, он полностью устраивает руководство, но при этом подает заявление об увольнении. С чем это может быть связано? ?

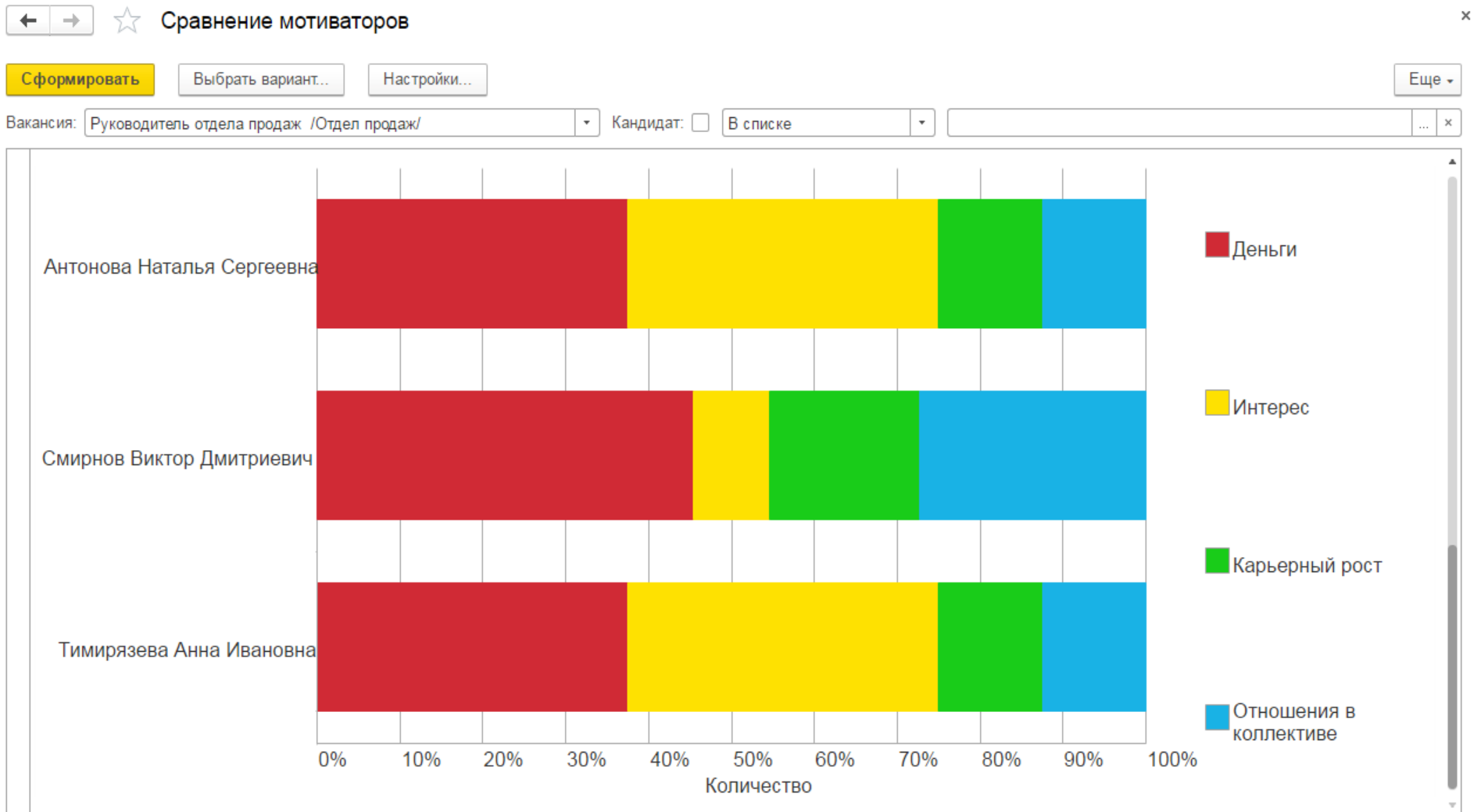
Ответ получен

13 Что может побудить человека уволиться? ?

Ответ получен

< Назад Далее >

Зона «Хочу». Итоги



Подробнее – на вернисаже!
Завтра, 11 июня, в зале «Золотой»
с 10:00 до 16:00