



UNIwersytet EKONOMICZNY  
W POZNANIU



**Kadry dla Gospodarki**  
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY  
W POZNANIU

# 7 kroków do skutecznej sprzedaży kompetencji na rozmowie kwalifikacyjnej

## Przemysław Walter

Instytut Coachingu i Mentoringu

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



# **7 Kroków do skutecznej sprzedaży kompetencji na rozmowie kwalifikacyjnej**





# PRZYGOTOWANIE

# Skanowanie ogłoszenia o pracę

- Cechy
- Zalety
- Korzyści
- Wartości
- Zasady dla wartości
- Potrzeby
- Zasady dla potrzeb



## PwC - Praktykant w konsultingu

Jeśli jesteś studentem magisterskich studiów o kierunku ekonomicznym, finansowym lub technicznym i posiadasz:

- **wysokie umiejętności analityczne;**
- **motywację do pracy w dziale usług doradczych;**
- **umiejętność budowania relacji oraz współpracy w zespole;**
- **bardzo dobrą znajomość MS Excel i MS Power Point;**
- **bardzo dobrą znajomość języka angielskiego;**
- **a ponadto jesteś osobą otwartą na nowe doświadczenia i poszukującą możliwości rozwoju zawodowego, PwC jest najlepszym miejscem do rozpoczęcia Twojej kariery.**

Wymóg Historia	W1	W2	W3
H1	x	x	x
H2		x	
H3	x		
H4			x
H5		x	x
H6	x		

# 7 Kroków





# 7 Kroków

## 1. Wejście

- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.



# 7 Kroków

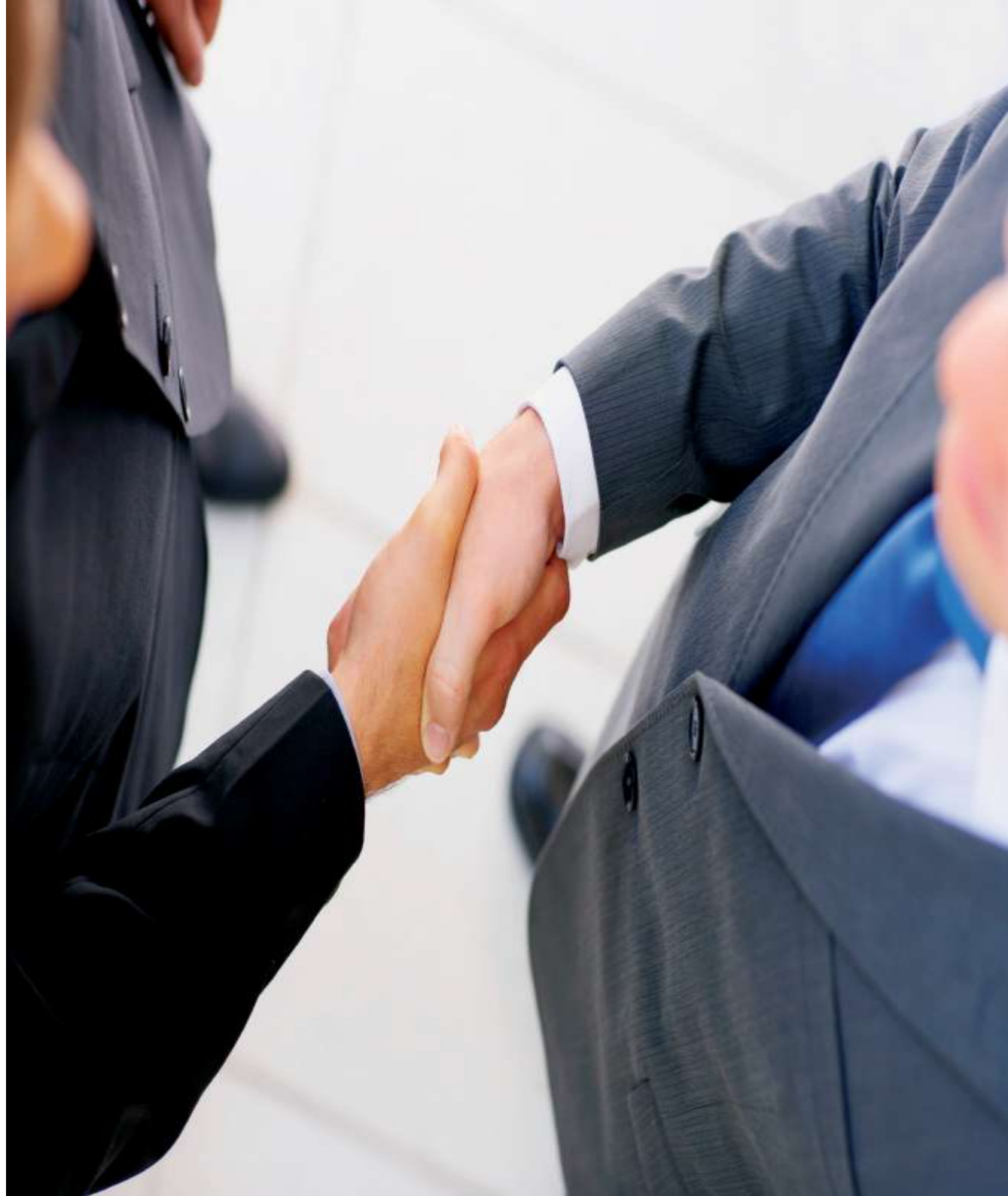
1. Wejście
2. Podanie ręki
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.



# Podanie ręki: dominacja/uległość



# Podanie ręki: prawidłowe





**A**



**B**



**A**



**B**



**A**



**B**



**A**



**B**





**A**



**B**



**A**



**B**

# 7 Kroków

1. Wejście
2. Podanie ręki
3. Budowanie relacji
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.



# Psychogeografia





**A**



**B**

# 7 Kroków

1. Wejście
2. Podanie ręki
3. Budowanie relacji
4. Odpowiedzi na pytania
- 5.
- 6.
- 7.



# 4 Pytania

1. Co próbujesz mi sprzedać?

(Czy potrzebuję to co sprzedajesz? Czy mogę wykorzystać to co sprzedajesz?)

2. Jak wiele mnie to będzie kosztowało?

3. Dlaczego powinienem Tobie uwierzyć?

4. Co jest w tym dla mnie?

(Czy pragnę tego konkretnego produktu?)

# Denotacja

# Konotacja



# Miłość

# Metafora

**Situation**

**Task**

**Action**

**Result**

# 7 Kroków

1. **Wejście**
2. **Podanie ręki**
3. **Budowanie relacji**
4. **Odpowiedzi na pytania**
5. **Pytania kandydata**
- 6.
- 7.



# 7 Kroków

1. Wejście
2. Podanie ręki
3. Budowanie relacji
4. Odpowiedzi na pytania
5. Pytania kandydata
6. Zakończenie
- 7.



# 7 Kroków

1. Wejście
2. Podanie ręki
3. Budowanie relacji
4. Odpowiedzi na pytania
5. Pytania kandydata
6. Zakończenie
7. List z podziękowaniem



## List z podziękowaniem

- Zaczynij od czegoś osobistego
- Powiedz komplement
- Porusz palące problemy
- Wprowadź osobisty akcent



# 7 Kroków

1. Wejście
2. Podanie ręki
3. Budowanie relacji
4. Odpowiedzi na pytania
5. Pytania kandydata
6. Zakończenie
7. List z podziękowaniem





# **7 Kroków do skutecznej sprzedaży kompetencji na rozmowie kwalifikacyjnej**





UNIwersytet EKONOMICZNY  
W POZNANIU



**Kadry dla Gospodarki**  
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY  
W POZNANIU

# 7 kroków do skutecznej sprzedaży kompetencji na rozmowie kwalifikacyjnej

## Przemysław Walter

Instytut Coachingu i Mentoringu

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

