



Главная•Фармкружок•Школа первостольника•

Типичные ошибки соискателей...

07.02.2023

12:25

215



Наталья Маскина

Хотите получить работу мечты — готовьтесь к встрече с потенциальным работодателем основательно. Ошибки могут обернуться фиаско, и поиск достойной работы из стометровки превратится в марафон. Как избежать промахов и грамотно «продать» себя на собеседовании?



Долой иллюзии

Спрос на работников аптек стабильно высокий, утверждают рекрутеры. Даже после прошлогодних февральских событий, когда многие фармкомпании приостановили найм, провизоры и фармацевты были нарасхват.

«Рынок труда в аптечном бизнесе — это рынок кандидата. Конкуренция за рабочие места низкая — в целом по рынку, один-два человека на вакансию», — констатирует сооснователь, управляющий партнер практики HR и консультирование

Pharma&Medical Recruitment Анастасия Малахова. Однако перекося в сторону спроса не повод строить иллюзии относительно легкости трудоустройства, предупреждает эксперт.

Несмотря на дефицит кадров, на работу в аптеку берут далеко не каждого. Претенденты проходят серьезный отбор, особенно на управленческие позиции. Работодатели придирчиво оценивают соискателей, отдавая предпочтение тем, кто в полной мере отвечает требованиям вакансии, мотивирован и может грамотно «продать» себя на интервью.

Промахи

Сколько бы не твердили рекрутеры о типичных ошибках на собеседовании, соискатели по-прежнему наступают на одни и те же грабли и с первых минут дают работодателю повод для сомнений.

Опоздание — распространенный и худший из промахов. Может сигнализировать о неорганизованности и слабой дисциплине. Воспринимается работодателем «очень плохо», отмечает Малахова.

«Желательно прийти за 15 минут до назначенной встречи, — советует она. — Лучше спокойно подождать на ресепшене или в торговом зале аптеки, знакомясь, как все устроено. Оценив плюсы, можно потом сделать комплимент работодателю».

Неопрятный внешний вид — частый прокол, который тоже может испортить интервью. Одежда должна быть чистой, выглаженной и желательно в деловом стиле. При этом вовсе не обязательно приходить в строгом костюме. Аккуратная прическа, ухоженные руки, неброский макияж, сдержанный парфюм дополняют идеальный облик.

Информирован — вооружен

Мало знаний об аптечной сети — шаг к провалу на интервью. Это может сигнализировать о незаинтересованности соискателя в работе именно в этой организации или о его лени.

Соберите как можно больше информации о работодателе, советует Малахова. Если это крупная структура, найдите информацию на корпоративном сайте. Если небольшая сеть или одиночная аптека, зайдите в торговый зал и посмотрите, в чем отличия от других аптек. Полезные сведения можно почерпнуть в сообществах социальных сетей.

Важно показать, в чем для вас ценность работы именно в этой организации, например «больше возможностей роста», «интересные подходы к премированию» и т.д.

Информированность о будущем месте работы полезна и с точки зрения реального представления о стабильности организации, перспективах развития, отношении к персоналу.

Без негатива

Критика бывшего работодателя, даже если для этого есть серьезные основания, — ошибка. Наниматель может подумать, что причина конфликта кроется в вас. Или увидеть риски, предположив, что в будущем такой же поток негатива будет литься на его компанию.

«Отвечая на вопрос, почему уволились, говорите с упором на мотивацию смены работы: «ушла, потому что хотелось работать в более крупной сети», «у вас современные подходы к бизнесу», «продвинутая система обучения», — рекомендует Малахова.

Деликатная тема

Полки российских аптек пополнились хорошо известным брендом в новой упаковке



Педалирование вопроса зарплаты — лучший способ смазать о себе впечатление. Будете сводить все вопросы к заработку — работодатель подумает, что вас мотивируют только деньги. Не стоит самому поднимать этот вопрос. Нанимающий менеджер коснется этой темы, спросив о ваших ожиданиях. В этот момент уместно привести доводы в пользу назначения желаемого оклада.

Важно понимать, что под каждую позицию есть вилка зарплат. Изучите вакансию — соответствуют ли ваши компетенции и опыт требованиям. Проведите мониторинг рынка зарплат. Просмотрев на сайтах по поиску работы аналогичные вакансии, можно понять в среднем свою стоимость на рынке труда.

Уровни зарплатных предложений* работникам аптек в Московском регионе с учетом образования, опыта, набора компетенций, тыс. руб.			
Позиция	Минимальный	Среднерыночный	Повышенный
Провизор/фармацевт	45—63	63—85	85—120
Заведующий аптекой	55—78	78—99	99—150
Руководитель аптечной сети	80—105	105—130	130—200
*Данные на IV квартал 2022 года. Источник: КАУС/Медицина			Таблица

Если хотите получать больше, чем на предыдущей работе, докажите нанимателю свою ценность как специалиста на языке фактов с примерами из прошлого опыта. Покажите, что польза, которую вы принесете бизнесу, будет стоить этих денег. Например, «за год моей работы в должности заведующей выполнение плана по объему продаж аптеки увеличилось на 20%, ассортимент расширен на 50 позиций».

Средняя медиана прибавки к окладу при переходе опытного профессионала в другую компанию может составить 15—20%.

Рассказываете о своих достижениях, но сидите в закрытой позе, с потухшим взглядом, отводите глаза в сторону?! Работодатель может усомниться в правдивости информации, предостерегает Малахова. Невербальный язык общения (интонация, язык тела, зрительный контакт с собеседником) должен соответствовать вербальному.

Казусы онлайн

Техническая некомпетентность соискателя испортила не одно онлайн-интервью. Чтобы избежать сбоев, заранее проверьте оборудование, убедитесь в стабильности интернета. Если чувствуете неуверенность в использовании инструментов связи, потренируйтесь. Освойте работу в зуме, скайпе, других программах.

Много казусов возникает из-за картинки на экране. Человек сидит в пиджаке и галстук, а внизу видна пижама. Другой частый прокол — беспорядок на заднем плане, неподходящий фон (кухонная утварь, постель). Мешать интервью могут посторонние звуки — телефонные звонки, лай собак, кричащие дети. Позаботьтесь, чтобы фон был нейтральным, домашние не отвлекали.

Иногда интервью срывается из-за накладки в часовых поясах. Обязательно уточняйте это. В Москве и Новосибирске время будет разное. Обычно указывается то время, в котором живет головной офис компании.

Ловушки самопрезентации

Ключевой момент собеседования — самопрезентация, отмечает карьерный консультант, коуч (член ICF), наставник стажерских программ корпоративного университета компании «Анкор» Анна Скворцова.

Нередко человек теряется, пытаясь ответить на банальный вопрос: «Расскажите о себе». Не знает, с чего начать, как себя преподнести наилучшим образом. Одни начинают без меры себя нахваливать. Другие стесняются говорить об успехах. Пересказывают биографию, подробности личной жизни. Или просто повторяют информацию из резюме.

«Самопрезентация перед HR-специалистом — входные ворота в компанию», — подчеркивает Скворцова. Подготовьте речь заранее и отрепетируйте перед зеркалом, советует она.

Будьте готовы рассказать о себе в двух форматах — так называемой elevator pitch (минутной речи в лифте) и полноценной презентации. Говорите о себе без ложной скромности, системно, четко, структурированно. Проявляйте конгруэнтность. Для начала настройтесь на связь с собеседником: «Рассказать о себе? О, классный вопрос!»

По ходу презентации будьте в диалоге с интервьюером, задавайте вопросы — это поможет удерживать фокус его внимания. Например, «у меня есть опыт открытия новых точек. В вашей сети такой навык пригодится?»

«Не заискивайте перед работодателем. Стройте диалог, исходя из того, что вы партнеры. Не только вы заинтересованы в компании, но и компания заинтересована в вас», — резюмирует Скворцова.