Описание Материалов.

Предлагаемые материалы содержат **ответы на вопросы интервью на позицию специалиста по продажам** (Менеджер, Директор, КАМ, НацКАМ, торговый представитель, супервайзер). Ответы на английском языке с переводом на русский (см примеры ответов внизу). Уровень Pre-Intermediate, Intermediate. Все ответы **конкретные и достаточно развернутые**.

Вопросы, на которые даны ответы:

1. Почему нам следует взять вас? Что такого особенного в вас? Какой вклад вы можете сделать в нашу компанию? Что вас отличает (делает отличным) от других кандидатов? Расскажите мне о себе (своем опыте). Почему вы думаете, что вы соответствуете требованиям для получения этой позиции? (Почему вы думаете, что хороши для этой позиции?)

Все эти вопросы требуют одного и того же ответа – **описания вашего ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРОФИЛЯ** (специалиста по продажам). Он дан в этих материалах очень подробно (по компетенциям), описан на простом английском.

1. Почему вы ищите работу?
2. Опишите ваш характер.
3. Какие ваши сильные стороны?
4. Какие ваши слабые стороны?
5. Какие ваши жизненные достижения?
6. Какие ваши профессиональные достижения?
7. Расскажите мне про ваши навыки построения команды.
8. Что делает хорошего босса (кто такой хороший босс)?
9. Кто такой хороший сотрудник?
10. Что такое хорошая команда?
11. Почему вы решили податься на эту позицию?
12. Какие ваши хобби?
13. Какая самая интересная вещь, которую вы когда-нибудь сделали?
14. Чем вы отличаетесь от других людей?
15. Опишите профессионального НКАМа.
16. Моя формула успеха.
17. Моя формула счастья.
18. Вы успешны? Почему вы так думаете?
19. У вас нет опыта НКАМа. Нам нужен кто-то с 2-3 годами опыта НКАМа. Почему мы должны взять вас?
20. Что вас мотивирует?
21. Почему вы хотите оставить вашу настоящую работу (компанию, работодателя)? Почему вы ищите работу?
22. Почему вы хотите занять позицию Директора по продажам? (случай, когда человек развивается внутри своей компании, претендует на должность в компании, в которой уже работает)
23. Расскажите про ваш успешный проект (методика СТАР, вопросы по компетенциям)
24. Расскажите про проект, который провалился (ошибку).

Кроме того, в материалах два подробных рассказа по резюме (описания профессионального пути) с момента окончания школы до настоящего момента (где учился, где работал, за что отвечал, как перешел с одной работы на другую). Все это, повторюсь, для позиции специалиста по продажам (торговый представитель, супервайзер, Менеджер, Директор, КАМ, НацКАМ). На английском языке с переводом.

**Как работать с этими текстами.**

1. Если сложность в том, что сказать. Этот текст **даст вам много идей** (подсказок) для собственных ответов. Покажет вам шаблон ответа и общее содержание. Детали вы можете поменять под себя.

2. Если сложность (сомнения) в том, как сказать (на английском). Материалы содержат готовые грамматические структуры и бизнес вокабуляр (профессиональные термины, реалии) для позиции Менеджера по продажам на английском языке. Прочитав ответы, вы (владея языком на уровне Pre-Intermediate, Intermediate), сможете **составить свои ответы** из имеющихся конструкций и слов. Грамматика простая, несложная, понятная и легко запоминаемая.

**Примеры ответов:**

**Tell me about your communication skills.**

My communication skills are well developed. I am able to build trust with a client, build win-win relations. I can persuade, build argumentation, work with objections, listen and ask questions to clarify the situation. In general I am able to achieve targets and keep good relations with clients.

**Расскажите мне о ваших коммуникативных навыках.**

Мои коммуникационные навыки хорошо развиты. Я способен построить доверие с клиентом, построить отношения выигрышные для всех. Я могу убеждать, строить аргументацию, работать с возражениями, слушать и задавать вопросы, чтобы прояснить ситуацию. В общем я способен достигать целей и сохранять хорошие отношения с клиентами.

**Why are you looking for a job?**

Because I want a promotion. I feel I qualify for it. And in my current company there is no career opportunity for me.

**Почему вы ищите работу?**

Потому что я хочу повышение. Я чувствую, что квалифицирован для этого. А в моей текущей компании нет карьерных возможностей для меня.

**What motivates you?**

Development, career growth, opportunity, achievement of goals, challenge (something new, difficult but interesting). When I get necessary skills and knowledge to be successful and confident in my present position and future position. I am also motivated when I am given free hand, but if I ask for help (support) I receive it. Money is of course important for me. It gives freedom, confidence and security.

**Что вас мотивирует?**

Развитие, карьерный рост, возможности, достижение целей, вызов (что-то новое, сложное, но интересное). Когда я получаю необходимые навыки и знания, чтобы быть успешным и уверенным в себе на моей настоящей и будущей позиции. Меня также мотивирует, когда мне дают свободу действий, но если я прощу помощи (поддержки), я ее получаю. Деньги конечно важны для меня. Они дают свободу, уверенность и надежность (уверенность, защиту, безопасность).

**Why do you want to occupy the position of Sales Director?**

**1. Because I can. And this is not only my opinion.**

Because I think that I have (almost) all necessary skills, knowledge, experience and personal skills to occupy this position. My colleague and friend (Name Surname), HR Manager in “Company” thinks that I have potential to occupy this position and become successful

**Почему вы хотите занять позицию СД (директора по продажам)?**

1. **Потому что я могу. И так считаю не только я.**

Потому что я считаю, что у меня есть (почти) все необходимые навыки, знания, опыт и личные качества, чтобы занять эту позицию. Моя коллега и друг (Имя Фамилия), менеджер по персоналу в «Компании», считает, что во мне есть

there. I agree with her. I am target oriented, energetic and ambitious. My boss (Name Surname) says that my approach is “I see the target and push it forward”. I am adaptive, energetic, optimistic, people oriented. General Manager told me recently that I am a good communicator. I can find approach to people and people in the company respect me. I am an efficient manager, leader, can inspire, set targets so that people want to achieve them. And it concerns not only my direct employees.

All this will help me to cope with Sales Director responsibilities.

потенциал занять эту должность и стать успешной на ней. Я с ней согласна. Я нацелена на результат, боевая и амбициозная. Мой босс, (Имя Фамилия), говорит, что мой подход: «я вижу цель и не вижу препятствий». Я адаптивна, энергична, оптимистична, ориентирована на людей. GM мне недавно сказал, что я искусный собеседник, умею найти подход к людям, и люди в компании меня уважают. Я прекрасный менеджер, лидер, умею вдохновлять, ставить цели так, что людям хочется их выполнить. И это касается не только моих прямых подчиненных. Все это поможет мне справиться с обязанностями СД.

И так всего **14 страниц**. Это реальные ответы реальных людей. Это не означает, что вы должны отвечать то же самое. Но, читая ответы других людей, вы сможете нащупать общие тенденции ответов (понять в каком ключе нужно отвечать) и, используя имеющуюся лексику (слова), составить свои ответы.

**Стоимость 1000грн.**

Если предложение интересно, заказывайте через Контакты. Оплачиваете на карту, высылаю файл.

Удачи!