



SEBEPREZENTACE

Společnost: MITA THOR INTERNATIONAL, s.r.o.

Zástupce: Mgr. Šárka Hermanová
Mgr. Kateřina Chlebišová

MITA THOR INTERNATIONAL, s.r.o.

Personálně-poradenská a vzdělávací spol. s 19letou historií.

DIVIZE RECRUITMENT

- Vyhledávání a výběr pracovníků

DIVIZE VZDĚLÁVÁNÍ

- Měkké dovednosti
- Odborné kurzy
- Teambuilding

DIVIZE PORADENSTVÍ

- Assessment centre
- Psychologická diagnostika
- Audity: personální, procesní, manažerské
- Systémy řízení lidských zdrojů

Jsme držiteli Certifikátu spokojenosti zákazníků.



Máme zaveden systém řízení kvality dle normy ČSN EN ISO 9001:2001

Jsme akreditovanou vzdělávací institucí.



SEBEPREZENTACE

JAK SE PREZENTOVAT U PŘIJÍMACÍHO POHOVORU

Několik užitečných rad a doporučení:

- Na každé setkání se důkladně **připravte**
- Přijďte **včas** a snažte se udělat **pozitivní první dojem**
- Bud'te upravení a zvolte **přiměřený oděv**
- Mějte pevný **stisk ruky**
- Mluvte **jasně, věcně a konkrétně**
- **Neodbíhejte** od tématu a položené otázky
- **Uvolněte se**, pracujte s trémou a nervozitou
- Nebud'te **přemotivovaní**, ani **příliš laxní**
- Bud'te zdravě **sebevědomí** a snažte se působit **přesvědčivě**
- Zdůrazněte své **silné stránky**, ale nevychloubejte se

SEBEPREZENTACE – PŘIJÍMACÍ POHOVOR

ČASTÉ OTÁZKY U POHOVORU

– předem se nad nimi zamyslete a zkuste si na ně odpovědět:

- **Jak probíhal Váš dosavadní profesní vývoj?**
- **Jaké jsou Vaše silné a slabé stránky?**
- **Jaké jsou Vaše největší úspěchy a neúspěchy?**
- **Co víte o naší firmě?**
- **Jaké pracovní prostředí Vám vyhovuje?**
- **Čeho byste v následujících letech chtěl/a dosáhnout?**
- **Jakou máte představu o platu?**
- **Jaké máte zájmy, koníčky?**
- **Chcete se na něco zeptat?**

SEBEPREZENTACE

NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

– *polovina vašeho úspěchu*

- Výrazně ovlivňuje postoj partnera vůči Vám
- Má velký dopad na průběh a vývoj vzájemného setkání

Základní oblasti neverbální komunikace:

- **Výraz obličeje, tváře a očí - mimika**
- **Postoj a vzájemná vzdálenost**
- **Podání ruky**
- **Gesta**

SEBEPREZENTACE

RÉTORIKA A ÚSTNÍ PROJEV

Nejčastější nedostatky při ústním projevu:

- Používání příliš dlouhých vět a slov
- Příliš mnoho zdvořilostních frází
- Používání módních slov
- Časté používání pasivních tvarů
- Přílišné zdůrazňování sebe sama
- Příliš rychlá artikulace bez přestávek
- Nedostatečný oční kontakt

SEBEPREZENTACE

KOMUNIKAČNÍ STYLY

Základní typy komunikačních stylů:

■ PASIVNÍ

- Má potíže jednat otevřeně a odmítat požadavky druhých
- Má sklon k uhýbání a problémy s prosazováním správných cílů

■ AGRESIVNÍ

- Má útočné chování, sebeprosazuje se za každou cenu
- Manipuluje s druhými, správné cíle prosazuje nesprávnými prostředky

■ ASERTIVNÍ

- Je založeno na reálném sebehodnocení
- Má schopnost dostat se k jádru věci a problém vyřešit
- Jasně formuluje a argumentuje, má přiměřené reakce na odmítnutí

DĚKUJEME ZA POZORNOST

NAŠE KONTAKTY:

firma	MITA THOR INTERNATIONAL, spol. s r. o.
osoba	Mgr. Šárka Hermanová, Mgr. Kateřina Chlebišová
pozice	Manažerka pobočky, Personální konzultant
ulice	Na Hradbách 3
PSČ, město	702 00, OSTRAVA
tel.	596 111 280
mobil	739 281 356, 603 483 275
e-mail	hermanova@mitathor.cz , chlebisova@mitathor.cz
web	www.mitathor.cz