

Leidraad voor het gesprek

Goedemorgen / goedemiddag / goedenavond. Fijn dat u er bent.

1: reden om te solliciteren

Uw brief was goed, daarom hebben wij u ook uitgenodigd. Maar wat ons natuurlijk opviel is dat u niet de juiste vooropleiding hebt. Waarom hebt u toch gesolliciteerd op deze functie?

2: kwaliteiten m.b.t. sales en aftersalesaspecten met ten minste één voorbeeld

3: managementcapaciteiten ten minste één voorbeeld

4: sterke persoonlijke eigenschappen met twee voorbeelden

- *Waarom moeten wij juist u aannemen, wat maakt u beter dan andere kandidaten?*
- Doorvragen:
 - *Wat is uw ervaring met verkoop/ sales en aftersalesaspecten?*
 - *Wat hebt u ons als manager te bieden, wat kunnen we van u verwachten?*
 - *Wat zijn uw beste eigenschappen?*
 - *Bij alle punten: Kunt u dit toelichten? Kunt u hiervan een voorbeeld geven?*

5: Overtuiging om aangenomen te worden met ten minste drie argumenten

- *Ik noemde aan het begin van het gesprek al dat u niet de juiste vooropleiding hebt. Waarom moet ik u toch aannemen?*
- Doorvragen (indien nodig):
 - *Kunt u dat toelichten? Kunt u nog andere redenen noemen?*

Goed, ik wil u graag een voorstel voorleggen. Ik kan u natuurlijk niet aannemen op de voorwaarden zoals die in de vacature stonden. Stel dat ik u een aanstelling voor een jaar zou aanbieden, als assistent-vestigingsmanager, met het bijbehorende loon? Wat zou u daarvan vinden?

6: Een relevante vraag stellen

- *Welke vragen hebt u zelf nog?*

7. Afsluiting

Nou, wat mij betreft kunnen we het gesprek afronden. Hierna volgen er nog twee kandidaten en dan gaan wij onze keuze maken. Morgen hoort u meer van ons.