



## RAVNANJE Z LJUDMI PRI DELU

### 5. Vaje IZBIRANJE KANDIDATOV ZA ZAPOSILITEV

## Vsebina

- Preizkusi (testi)
- Izbiranje kandidata



## Preizkusi (Testi)

Test je standardiziran postopek za vzorčenje vedenja in njegovo opazovanje in ocenjevanje s kategorijami in rezultati. Dober test ima na voljo norme ali standarde, po katerih lahko rezultate uporabljamo za napovedovanje drugih, bolj pomembnih vedenj (Gregory, 1992)

Standardiziran postopek-test je standardiziran, kadar so postopki za uporabo enaki za vsakega testiranca in za vsako testno situacijo

Norme (standardi) so zbirke testnih rezultatov za velike in reprezentativne skupine testirancev.

## Lastnosti dobrega testa

Kriteriji:

Objektivnost – vsi testiranci imajo v vsakem trenutku testiranja enake okoliščine, v katerih so testirani. Objektivnost mora biti zagotovljena v vseh fazah testiranja: pri izvedbi testiranja, vrednotenju rezultatov in interpretaciji rezultatov

Zanesljivost- test je zanesljiv, kadar zagotavlja, da bo isti testiranec na enakem ali podobnem testu pri naslednjem testiranju v enakih okoliščinah dosegel enak ali vsaj podoben rezultat

Veljavnost- stopnja povezanosti testnega rezultata s tistim, kar mislimo, da test meri, oziroma si želimo, da bi meril



## Vprašalniki osebnosti



Projekcijski testi:

- Asociacijske tehnike (Rorschach)
- Dopolnjevalne tehnike
- Konstrukcijske tehnike

Rorschach spiegel



www.karel.to

## Asociacijske tehnike (Rorschachov test)



Exemplo de figura de um teste Rorschach.  
O que você vê?

## Dopolnjevalne tehnike

- Moja najboljša lastnost je \_\_\_\_\_
- Najboljša stvar pri moji materi je bila \_\_\_\_\_



## Konstruktivske tehnike



## Izbiranje zaposlenih

---

- Študijski primer: Posredovalnica zaposlitev

Navodilo za 6. vaje: prinesite vaše življenjepise



## Predstavitev podjetja, ki išče zaposlenega

---

Novega prodajnega predstavnika išče podjetje, ki ročno izdeluje čevlje iz bizonje, antilopje, krokodilje ali jelenje kože. Podjetje s tako drago obutvijo skrbno načrtuje svojo marketinško strategijo in zelo pazljivo izbira cilje. Že od leta 1984 posluje na Daljnem vzhodu prek različnih prodajaln čevljev. Te države so večinoma velike uvoznice. Dve glavni tržišči sta Japonska in Hong Kong

## Delovno mesto: Prodajni predstavnik za Daljni vzhod

### Naloge:

- prodajanje bo moralo potekati preko obstoječih poti;
- razviti bo treba celovito marketinško strategijo za Daljni vzhod;
- pripraviti bo treba trg za nove izdelke (darila, potovalne pripomočke, obleke);
- prodreti na singapurski trg;
- Ostalo: pričakujejo izkušnje pri prodaji, plača med 28.000 in 30.000\$ letno.

## Oglas

*Iščemo energičnega in neodvisnega prodajnega predstavnika z dobrimi zvezami za prodajo čevljev uspešnega britanskega podjetja. Prestižne čevlje naj bi prodajal na ustaljenem japonskem in hongkonškem trgu, prodrli pa naj bi tudi na singapurski trg. Zelo izzivalna pozicija. Odlična možnost za prave moške ali ženske. Svoje ponudbe pošljite....*

