
Spis treści

O autorach	9
Streszczenie	11
Przedmowa	13
Podziękowania	15
Rozdział 1. Zastosowanie strategicznych rozmów kwalifikacyjnych	17
Rozdział 2. Określenie realistycznych celów i zarządzanie procedurą prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej	35
Rozdział 3. Określanie oczekiwanych efektów	56
Rozdział 4. Opracowanie pytań i odpowiedzi związanych ze stanowiskiem pracy	76
Rozdział 5. Przeprowadzanie efektywnej rozmowy kwalifikacyjnej	101
Rozdział 6. Podejmowanie decyzji o zatrudnieniu	122
Rozdział 7. Wdrażanie strategicznych rozmów kwalifikacyjnych	140
Aneks A. Komentarz do testu 4.1	153
Aneks B. Przykładowe bariery stanowiska, wymagania, pytania oraz odpowiedzi dla stanowiska sprzedawcy	157
Indeks	161