**PHIẾU PHỎNG VẤN ỨNG VIÊN**

**Vị trí: Nhân viên thu mua**

|  |
| --- |
| **THÔNG TIN CÁ NHÂN** |
| 1. **Họ tên ứng viên:**
 |
| 1. **Năm sinh:**
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **CÂU HỎI THAM KHẢO** | **ĐÁNH GIÁ***(Đạt/Không đạt)* |
| **I – KINH NGHIỆM** |
| 1. Bạn có thể chia sẻ về công việc gần đây nhất được không?
 |  |
| 1. Bạn có trách nhiệm gì trong công việc của mình? Trách nhiệm đó thể hiện như thế nào?
 |  |
| 1. Hãy nêu một khó khăn/ sự cố mà bạn đã giải quyết thành công.
 |  |
| 1. Thành tích lớn nhất/ấn tượng nhất mà bạn đã đạt được là gì?
 |  |
| **II – KIẾN THỨC & KỸ NĂNG** |
| 1. Bạn hiểu công việc Thu mua là như thế nào? Theo bạn một nhân viên thu mua sẽ đảm nhận những nhiệm vụ nào?
 |  |
| 1. Bạn tiến hành tìm kiếm nguồn cung bằng cách nào trước khi mua hàng?
 |  |
| 1. Theo bạn dự án nào cần lập hợp đồng mua hàng?
 |  |
| 1. Trong trường hợp nhà cung cấp không có khả năng đáp ứng mong muốn của bạn, bạn sẽ xử lý như thế nào?
 |  |
| 1. Làm sao bạn biết được giá sản phẩm làm theo đơn đặt hàng bạn mua từ nhà cung cấp nào đó hợp lý hay không?
 |  |
| **III – MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP** |
| 1. Bạn có mong muốn/kỳ vọng gì khi gia nhập Công ty chúng tôi?
 |  |
| 1. **Mục tiêu ngắn hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong 2-5 năm nữa là gì?
 |  |
| 1. **Mục tiêu dài hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong thời gian 5-10 năm nữa như thế nào?
 |  |
| **IV – THÁI ĐỘ** |
| 1. Khách hàng/đồng nghiệp/bạn bè nhận xét về bạn như thế nào?
 |  |
| 1. Bạn đã bao giờ thất bại chưa? Cách bạn vượt qua là gì?
 |  |
| 1. Điều gì tạo động lực cho bạn?
 |  |
| 1. Bạn cân bằng công việc và cuộc sống như thế nào?
 |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng giao tiếp, khả năng sử dụng ngôn ngữ, tư duy?
 |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng xử lý tình huống?
 |  |
| 1. Đánh giá thái độ của ứng viên khi trao đổi với nhà tuyển dụng? (hứng thú/tẻ nhạt)
 |  |

 **ĐÁNH GIÁ CHUNG:**

 **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**