**Написание Франчайзингового бизнес-плана  
5 основных элементов каждой франшизы бизнес-план должен иметь**

Одним из наиболее важных упражнений, чтобы пройти в стартап любого бизнеса является создание бизнес-плана, и это столь же верно с франшизного бизнеса, как с любой другой. Дисциплина подготовки бизнес-плана заставляет вас предвидеть и продумать ряд вопросов о проблемах, с которыми вы будете сталкиваться и чего вы ожидаете от вашего нового бизнеса. Создание вашего бизнес-плана также важно, если вам нужно финансирование из сторонних источников, поскольку это, наверное, первый документ любого подобного источника финансирования будет просить у вас.  
  
В франчайзинговый бизнес, вы, вероятно, найдете, что подготовка бизнес-плана существенно проще, чем для любого другого типа независимых бизнес-стартап. Франчайзер обычно имеет большой словоблуд легко доступны для включения в описательной части бизнес-плана, а также включает в себя большую часть финансовой информации вы будете нуждаться в единый циркуляр франшизы (UFOC) документ о раскрытии информации.  
  
Для справки, существует ряд разделов, включенных в типовой бизнес план, будь то франчайзинг или другие. Основные разделы включают в себя:  
  
Введение. Полное описание бизнеса, включая идентификацию продукта или услуги задействованы, размер и конкурентный характер рынка для бизнеса, описание оперативной подход используется, чтобы вывести бизнес на рынок, и проблемы, и риски, связанные с бизнесом автозагрузки.  
Управления. Описание ключевых управленческих ролей в новом бизнес, в том числе наименования лиц, которые будут заполнять ролей и предоставление справочной информации об этих людях, таких как резюме, подчеркнув предварительного опыта, актуальных для успеха в новом бизнесе.  
Маркетинг. Объяснение того, как вы собираетесь привлекать клиентов для нового бизнеса. Это включает разъяснение конкурентных преимуществ нового бизнес будет пользоваться, экспертиза ценности уравнение, связанных с продуктом или службой, как он относится к потенциальным клиентам и, конечно, вся маркетинговых и рекламных планов для бизнеса.  
Проформа Финансовых Прогнозов. Прибылях и убытках, отчеты о движении денежных средств и балансы, что проект ожидаемых финансовых результатов бизнеса, когда он начинает операцию. В ведомости должны содержать обширные Примечания, касающиеся всех существенных допущения, используемые для подготовки прогнозов. Эти прогнозы должны быть всегда готовы на очень консервативной основе, так как это не возможно, чтобы проект неожиданных задержек или проблем, которые всегда, кажется, случаются на любой новый бизнес стартап.  
Потребности В Финансировании. Независимо от источника финансирования для нового бизнеса (даже если все финансирование идет от вашей экономии), вы всегда должны подготовить раздел бизнес-плана, связанные с финансированием нужд. В этом разделе включает в себя полный анализ все затраты, связанные с новым бизнесом, в том числе достаточных оборотных средств, чтобы покрыть первоначальный маркетинговых планов и операционных убытков до прогнозируемой точки безубыточности для бизнеса. Процесс тщательно детализировать эту информацию, даже если Вы не заимствуя ничего из внешнего источника, будет лучше подготовить вас к тому, что случится, как вы получите бизнес настройке и эксплуатации.  
  
Опять же, одно из преимуществ франчайзингового бизнеса, применительно к созданию бизнес-плана, заключается в том, что большая часть этой информации общедоступна от франчайзинговой компании. Обычно вы обнаружите, что франшиза компании брошюры или веб-сайт содержит достаточно информации, чтобы завершить большую часть повествования призвали в разделах 1 и 3 выше. Вы также найдете, что UFOC содержится значительная часть информации, чтобы заполнить Раздел 5 выше, и, если франчайзер публикует заработка претензии в пункт 19 UFOC, вы можете быть хорошо на вашем пути к завершению разделе 4 выше.  
  
Иногда франчайзинговых компаний требуют от потенциальных франчайзи, чтобы начать работать и/или практически полное их бизнес-планов до их утверждения в качестве новых франчайзи в системе. Будет ли компания требует этого или нет, это не плохая идея. Процесс, собственно, создания бизнес-плана заставит Вас рассмотреть варианты и формализовать свой намеченный курс действий в новый бизнес. Обычно выявить ряд вопросов во время этого процесса, вы можете обратиться к франчайзинговой компании, чтобы убедиться, что у вас есть четкое понимание франчайзинга автозагрузки перед принятием окончательного решения, чтобы продолжить франшизу.  
  
Как последнее замечание на этот процесс, имейте в виду, что ваш бизнес-план должен быть полностью обновлен и доработан после завершения франчайзеру первоначального обучения новых франчайзи. Независимо от того, сколько ты до того, как стать новым франчайзи, вы почти наверняка будет иметь гораздо большее понимание факторов подобных операционных и маркетинговых планов для бизнеса после завершения начальной подготовки. Большинство франчайзеров также проформа модели готовы, что вы можете использовать, чтобы проверить дважды, или даже заменить, те, что вы изначально разработан для финансовых прогнозов разделе вашего бизнес-плана. Не торопитесь, после завершения начальной подготовки, чтобы внимательно изучить весь ваш бизнес-план на основе нового знания, и вы были как можно лучше подготовлены для вашего нового бизнеса по франчайзингу быть выключен и работает успешно.

Существует множество определений того, что значит быть богатым.  
  
Быть богатым-это скорее состояние души, чем сумма в долларах. Правдиво, богатые могут быть бедными, а бедные могут быть богатыми. Например, быть богатым может быть семья из пяти человек, кто с любовью поделиться своим маленьким кусочком хлеба в стране третьего мира. И наоборот, другая семья из пяти человек может жить в 12-комнатные дома и еще есть распри за неограниченное первоклассный праздник!  
  
Более того, быть богатым-иметь это все. Было бы идеально иметь сочетание перечисленных ситуаций: счастливая семья, наслаждаясь вкуснейшими блюдами в большом доме-и это возможно. Однако, чтобы достичь такого богатства, наряду с финансовой свободы, личного спокойствия и счастья, вы должны получить стремится к нему.   
  
Вы должны также быть в состоянии наслаждаться своим богатством. Некоторые люди ставят в сто часов в неделю с работы, но полностью пренебрегать их семей в процесс. Другие специалисты акцентируют внимание на их семьи так много, что они никогда не получают занят на работе, потому что их обязательства. Очевидно, достижение чувства равновесия позволит вам обладать истинным богатством, а также быть в состоянии наслаждаться этим.   
  
Если вы ищете, чтобы иметь все это в жизнь, вот только пять способов стать богатым:   
1. Принять ментальность производителя  
  
Вы должны сделать серьезный сдвиг из потребителя в производителя. Вот несколько примеров: потребители едят пиццу, приготовить пиццу, производители; потребители смотрят фильмы, режиссеры снимают фильмы; поиск потребителей на рабочие места, производители предоставляют рабочие места. Каждый миллионер является производителем. Только производители разбогатеть.  
  
Главная цель продюсера-не едят, но кормить людей. Очевидно, производители должны потреблять в какой-то момент, но это не их основная задача. Вместо того, чтобы искать свою очередную жертву, они больше заинтересованы в предоставлении очередного приема пищи для кого-то другого, зная, что они будут иметь возможность перекусить в процессе.   
  
Ли эти производители являются обеспечение операций на сердце, написание книг-бестселлеров, или строительство небоскребов, они научились создавать продукты и сервисы, чтобы помочь тем, кто вокруг них. Если вы изучаете миллионеров внимательно, вы обнаружите, что почти все они дают ценный продукт или услугу миллионам людей. Когда вы принять ментальность производителя, вы станете богатыми тоже.   
  
По теме: 10 мощные привычки, которые сделают вас миллионером  
2. Знаю Вашу Суточную Норму  
  
Сколько стоит в сутки? Ты рассчитала свой дневной стоит? $100? $500? $1,000? Есть приблизительно 250 рабочих дней в год. Ты знаешь, что было бы предпринять, чтобы стать миллионером? Если вы заработали $4000 в день, вы бы дойти до миллиона долларов каждый год.  
  
Если вы зарабатываете $100 в день, вы должны попробовать его удвоить. Просто представьте, если вы сделали в два раза больше, вы заработаете вдвое больше! Например, когда я начинал свой бизнес, я была на сумму около $200 в сутки. Так как я не хочу остаться на этот номер, я искал более эффективные способы улучшить себя для моих клиентов, что дало мне колоссальный заряд дохода.  
  
Что ты делаешь, чтобы улучшить свою суточную норму? Если вы ищете новую работу, рассылают в два раза больше резюме. Если вы делаете 10 продаж звонков в день, удвойте количество звонков до 20. Если ты няня одного ребенка, найти способ умножить свои результаты за счет открытия дневного ухода для 50 детей. Конечно, было бы лучше, чтобы сохранить или повысить качество вашей работы, как вы продолжить эти начинания.   
  
"Успех-это получить то, чего хочешь. Счастье-это хотеть то, что вы получаете." - Дейл Карнеги  
  
3. Пожертвовать Всем  
  
Подавляющее большинство людей боятся идти на жертвы, потому что они думают, что они что-то потеряешь. Матери-одиночки не купить $20 книга, которая поможет ей заработать $на 20000 долларов. Она же мать, кто боится затрат, но все же хотелось купить видео игру для своего сына, чтобы сделать его счастливым.   
  
Прежде чем стать богатым, вы должны стать бедными. К тому же лотерея победители и наследники, которые получают изрядную наследства, вы должны быть готовы заплатить цену и пожертвовать всем. Вы должны быть в состоянии справиться с самым худшим, если вы хотите рассчитывать на лучшее. Там будет много раз, где вам придется отложить удовольствие, чтобы сосредоточиться на большую цель, которая всегда стоит в конце.  
  
На подходе риск более рассудительно, задайте себе два вопроса: "что самое худшее, что может случиться, если я возьму этот риск?" Затем спросите себя: "что самое лучшее, что может случиться?" Как правило, вы обнаружите, что единственная причина, по которой вы бы не сделать большой риск, потому что речь идет о деньгах. Однако, вы должны быть в состоянии пожертвовать всем, чтобы стать богачом, даже если это твой последний доллар.   
  
Сопутствующие: 5 способов резко взорвать Ваш доход  
4. Только У Зажиточных Деятельности  
  
Номер один убийца богатство-это когда человек обетования тусуется в местах нищета. Много раз, люди ставят себя в бедных районах, которая окружает их с бедных людей. Уйти от плохого места, если вы хотите избежать бедные люди. Жилище наряду с плохими людьми в плохих местах никогда не сделает вас богатым.  
  
Когда я был подростком, я играл в баскетбол с негативными людьми в негативных местах. Я постоянно был свидетелем, курить, ругаться, и другие неуважительное поведение в каждый момент игры. Хотя я не принимал участие в их проделках, я все еще был продуктом моего окружения, которое сильно повлияло на мое общее представление в жизни.  
  
Многие люди переносят негативные условия, такие как этот. Они не понимают, сколько тонкого влияния сплетен, насилия, драмы и влияет на них. Более того, если ты не на процветание, свой в нищете. Узнайте, как вы можете принять участие в богатой деятельности. Для меня, вместо того, чтобы играть в баскетбол, я начал посещать роскошные дома и автосалоны. Это изменило мою жизнь.   
5. Используйте Ваши Подарки  
  
Все, естественно, одаренный. Некоторые люди имеют много подарков, а другие только один. Тем не менее, вы должны осознать свои дары и использовать их. Много раз, люди будут преуменьшать свои подарки и даже позволяют это делать другим. Однако, вы должны развивать свои дары и окружите себя людьми, которые поддерживают его.  
  
Найти свои таланты, способности, дары и способности не всегда могут быть очевидны. Поскольку в школах, на рабочих местах и религиозные организации редко побуждают людей использовать свои дары, многие люди в конечном итоге лишиться их из-за финансовых и социальных проблем в нашей чудовищности соответствия. Эти нагрузки уменьшить человеческую душу, чтобы довольствоваться "сторона в", а не "выделяясь." Однако, в конце вашей жизни, вы будете нести ответственность за то, как вы используете свой дар.  
  
Для меня, лично я всегда хотел, чтобы рассказать мою историю. Однако, я не знал, как пойти об этом. В конце концов, я начал писать статьи и выступать бесплатно. Благодаря этому, я смог достичь миллионов людей, несмотря на то, что я подвел многочисленные уроки английского языка в школе. Чем больше вы используете вас подарков, тем счастливее и богаче вы будете. Ваши подарки будут освободить место для вас.   
  
  
  
Деньги печатаются постоянно для вас прямо сейчас. Убедитесь, что вы держите ваш сегодня. Деньги-это инструмент, который позволяет Вам стать больше, кто ты есть. Остановка 'выжившие' и запустите 'процветающей'.Есть много достоинства в том, чтобы быть богатым. Будьте готовы, чтобы получить лучшие дома, автомобили, одежду, еду и друзей. Вы получите много питание при фиксации к вашему богатству!

Мощный 10 привычек, которые сделают вас миллионером

Я помню, как мы сидели в холодном и пыльном подвале, в поисках привычек, которые могут изменить мою жизнь.  
  
Будучи 21 лет, я был готов взять мою жизнь на следующий уровень, но я чувствовала, что застряла по трем причинам: я жил в доме моих родителей, у меня была $8 за час работы, и я был зачислен в нескончаемых программы МВА. Глубоко внутри, я знал, что должен бежать. Впрочем, я не собирался убегать от себя, что было то, что я всегда делал.  
  
На этот раз, я твердо решил сделать изменения и я был глубоко вдохновлен, чтобы стать успешным, но я не знаю что делать или с чего начать. Тем не менее, я твердо верил, что если я изменил мои привычки, мои привычки изменились бы меня. Вместо того, чтобы валять дурака с " разные виды деятельности, как спорт и телевидения, я решил взять новые привычки, как чтение книг и выступлений.  
  
Эти привычки привели к принятию ряда положительных результатов. Профессионально, я стал более компетентным. Лично я стала более уверенной. Это осознание того, что компетентность порождает уверенность стала поворотным моментом, который изменил мою жизнь. Это позволило мне достичь успеха в асме я сейчас сталкиваюсь, что позволило мне создать богатство и вдохновения для миллионов людей.  
  
Более того, он пришел в Великую жертву. Эти привычки, которые я создал были якоря, которая сделала меня тем, кем я являюсь сегодня. Поэтому вот 10 мощные привычки, которые сделают вас миллионером:  
1. Упростите Ваши Слова  
  
Как хорошо вы распространять ваше сообщение? Миллионеры знают, как поделиться своими сообщение в простейших терминах. Они используют их слова с точностью и обладают глубоким смыслом в то, что они говорят. Лично я проштудировать словарь каждый день, но я бы никогда не пытайтесь использовать каждое слово, которое я знаю. Говоря высокопарно, многие люди истребляют их возможностей. Короче, не утопить людей в море многословия.   
  
Научиться говорить легко и непринужденно, вступите в местный клуб тамады, чтобы освежить свои навыки общения. К сожалению, слишком многие люди ленятся их общения и тонко соответствовать привычкам других людей. Впрочем, миллионеров усердно работать над тем, как улучшить то, что они говорят, и легко найти более простые способы сказать это, будь то в устной или письменной форме.  
2. Отказаться от старого  
  
Прежде чем вы сможете столкнуться с новым, вы должны отказаться от старого. Если вы хотите новую машину или дом, то благословите старого и поиск нового. Если вы хотите добиться положительного мышления, вы должны избавиться от негативных одного первого. Оставить свои негативные привычки, вы должны заменить их на позитивные.  
  
Я понял, что это отличная привычка однажды, когда я был пирует на пару дешевые гамбургеры в макдоналдсе. С большим отвращением, я решился на то, чтобы найти лучших стейк-хаусов в районе искать новые и восхитительные опыт с моей едой. Вместо того, чтобы индульгировать в $1 гамбургеры несколько раз в неделю, я была счастливее, чтобы транжирить мои деньги на надежную стейк один или два раза в месяц.   
  
Мы то, что мы постоянно делаем. Следовательно, совершенство-не действие, а привычка. - Аристотель  
  
3. Ежедневная Постановка Целей  
  
Каждый день, я установил мои цели на бумаге. Это вдохновляющий привычку, что я обещаю сохранить до конца моей жизни. При написании ваших финансовых прогнозов, планирования еженедельных задач, интриги или новые пути строить свою империю, вы будете хотеть приобрести ежедневно целеполагания привычка, которая даст вам импульс на ежедневной основе.  
  
Когда вы установите свои цели каждый день, он позволяет приоритизировать и держать "первые вещи сначала." Приоритизация делает сначала самое важное. Вместо того, чтобы преследовать $100 действий, эта привычка будет способствовать вам воплотить $1,000 деятельности. Как только вы накопите более прибыльной деятельностью в ваш день, вы будете добавлять деньги в банк, что делает вас миллионером в процесс.   
  
Связанный: Как стать миллионером в возрасте до 5 лет  
4. Быть Конгруэнтным  
  
Вы должны делать то, что вы говорите, что вы собираетесь делать. Там будет много раз в вашей жизни, где вам будет предложено пожертвовать своими ценностями для достижения профессиональных целей. При этом возникает соблазн, не делай этого. Нет ничего более ценного, чем оставаясь конгруэнтным в вашей личной и профессиональной жизни. Это позволяет смешивать "бизнес с удовольствием".  
  
Как ни странно, многие люди говорят вам, что Вы не можете смешивать бизнес с удовольствием. Однако, это утверждение является абсурдным и будет проповедано по перебивающихся людей. Когда ты делаешь то, что любишь, бизнес-это удовольствие. Когда ты живешь жизнью, которая основана на целостности, ваша репутация будет расти, обогащая себя и многих других в процесс. Никогда не ставить свою репутацию под угрозу, отказываясь оставаться конгруэнтным со своими высшими ценностями и идеалами.   
5. Принятия Решений  
  
Чем больше решений вы делаете, тем более успешным вы будете. В то время как один человек мог сделать десятков решений в день, еще можно сделать сотни в день. Человеком, который принимает большинство решений будет победа, даже если их решения приводят к провалу. Просто представьте, если бы вы шли в противоположную сторону по улице с односторонним движением, ты научишься быстро внести коррективы!  
  
Однако, большинство людей боятся принимать важные решения, потому что они побеждаются страхи, что оставляет их парализовало. Находясь в парализованном состоянии предотвращает их от принятия решений, тем самым вынуждая их отказаться от возможности. Всегда принимайте решение, даже если Вы не знаете, куда это приведет. Достаточно скоро, вы найдете ответы на Ваши вопросы.   
6. Задавать Вопросы  
  
Большинство людей предполагают, что они знают ответы. Свои предположения на самом деле их удержать от познания истины. Действительно, вы хотите задать вопросы, чтобы обрести ясность о направлении, куда вы направляетесь. Дело в том, что многие люди не задал ни одного вопроса, они по привычке угадать свой путь, создав для себя ответы.  
  
Чтобы стать миллионером, не отвечаю на твои вопросы, но вопрос ваши ответы. Когда вам нужно знать факты, необходимо узнать, а не просто делать предположения. Многие люди не хотят задавать вопросы, потому что он предоставляет им противостоять реальности их обстоятельствах, которые могут напугать их. Кроме того, задавая вопросы, заставляет их в трудоемкой задачей мышления, который является, почему они не могут задать вопросы.   
  
Судить о человеке по его вопросам, а не его ответы. -Вольтер  
  
7. Стать мастером  
  
Один раз, прекрасный пианист исполнил на вечеринке за 50 богатые женщины. После того, как она была сделана, женщина от партии сказал виртуоз, "я бы все отдал, чтобы играть, как вы делаете." Как гениальный пианист, потягивая свой кофе в замедленной съемке, она взяла короткую паузу и сказал: "О нет, это не так." Вскоре, великая тишина наполнила комнату, как они были сбиты с толку в изумлении и массовые заблуждения.  
  
Она продолжила, "ты бы все отдал, чтобы играть, как и я, за исключением времени. Вы бы не сидели и занятий, час за часом, день за днем, год за годам." Потом она мелькнула теплая улыбка при репозиции ее кофейной чашки. "Пожалуйста, поймите, я не критикую, - сказала она. "Я просто говорю вам, что когда вы говорите, вы бы все отдал, чтобы играть, как я делаю, вы на самом деле не имел это в виду. Ты действительно не хотел."  
  
Каждый мастер был когда-то катастрофы. - Т. Харв Экер  
  
8. Приукрасить Ваш Внешний Вид  
  
Обновление ваш внешний вид играет важную роль, чтобы стать миллионером. Избегать вредных привычек, таких как наркотики, табак и чрезмерное употребление алкоголя всегда даст вам более уверенное выражение. Осуществляя четыре-пять раз в неделю, вам суждено стать более физически привлекательными. Вы можете легко украсить самостоятельно, сделав незначительные изменения в вашу внешность.  
  
Я видел пожилых мужчин, нанесите тушь на свои седые волосы. Я знаю женщину, которая регулярно принимает нпд и иногда спит 12 часов подряд, чтобы избежать мешков под глазами. Постоянно приукрасить свой внешний вид, даже в самом маленьком способами, как бритье или нанесении косметики. Достаточно скоро, вы найдете больше возможностей притягивать к вам. Смотря как миллионер-это лучший способ, чтобы стать одним!  
  
Сопутствующие: 5 секретов большинство людей не знают о деньгах  
9. Делаешь Максимальное  
  
Единственный элемент успеха, что вы можете контролировать-это ваши усилия. Большинство людей делают минимум работы, но ожидать максимальных результатов. Вместо отлынивания от обязанностей, работы, миллионеры найти более эффективные способы достижения своих целей. Они пройти лишнюю милю, чтобы усилить себя через людей и систем, при этом используя свои усилия, чтобы оптимизировать свои таланты.  
  
Недавно, у нас было больше чем три фута снега, что требует больших усилий для удаления. Мой сосед проверено на мне, чтобы посмотреть, как я делал. Он был весь в снегу, когда он спросил, "Разве ты не собираешься выйти и лопатой?" Я сказал ему: "Неа, я нанял кого-то сделать это." Когда вам максимизировать свои усилия, сосредоточившись на том, как вы можете использовать свои таланты, вы существенно повысите богатства.   
  
Люди притворяются, что не любят винограда, когда виноград слишком высоки для их достижения. - Маргарита Наваррская  
  
10. Соблюдать "правило 500 шт'  
  
Вначале в мой бизнес, у меня был большой борьбой получения клиентов. Это не было, пока я не нарвался на "правило 500" концепцию, которая изменила мою жизнь. В основном, эта привычка научил меня, что если я хочу стать миллионером, я бы постоянно охватить не менее 500 человек в месяц, либо по телефону или электронной почте. Зная, что мне придется столкнуться большое неприятие, я все еще хотел, чтобы это произошло.   
  
К счастью, я обнаружил, что существует много способов получения списка контактов. Сначала, вам придется усердно искать этих людей, которым нужен твой талант самый. Как только вы осознаете свое внимание с письма или телефонного звонка, вы должны двигаться с большой инициативой предложить ваш продукт или услугу. Очевидно, не всем понравится вам или что вы предлагаете, так что будьте готовы столкнуться с массовым отказом. Вам повезет, если у вас есть 5 процентов конверсии при обращении!  
  
  
  
Хорошие привычки, как привыкание, как вредные привычки. После того как вы приняли хорошую привычку, держать набирают новых. В среднем человек вырабатывает 6-10 новых привычек в год, что также означает, что они падают 6-10 старые привычки! Независимо от того, подумайте о своих ежедневных привычках и как они влияют на вас. И помните, вы делаете свои привычки в самом начале, тогда ваши привычки делают вас!

Определения, которые вы нанимаете на работу играет большую роль в формировании корпоративной культуры компании и обеспечения ее успеха в будущем. Выбор информативных интервью вопросы могут быть ключевым фактором в поиске нужных сотрудников, как их отсеивают, что не влезет. Кандидата ответы можно рассказывать.  
  
В то время как различные компании воплощают в себе различные ценности и культуры, успехи на рабочем месте сильно влияет на человека эмоциональный интеллект, качество, которое должно быть необоротного при проверке кандидатов на работу, - говорит Мэрайя Делеон, вице-президент людей на рабочем месте рейтингов и комментариев сайта Glassdoor.  
  
Вот семь вопросов для собеседования, можете нарисовать раскрывая ответы от кандидатов на работу на собеседовании вам ... и вам на вашем пути к поиску сотрудников со звездными эмоционального интеллекта.  
  
Сопутствующие: 8 откровенное интервью вопросы для автомобилей выдающийся персонал  
1. Кто вас вдохновляет и почему?  
  
Задание кандидата ответ часто дает интервьюер заглянуть в которые собеседник модели его или себя после. Ответ можно также выделить виды поведенческих паттернов собеседника уважает, говорит Крейг классические номера с террасой, начальник штаба и вице-президент по связям с общественностью онлайн обустройство дома рынок крыльцо, где он активно вовлечен в расширение команды и найма.   
2. Если бы вы начали компанию на завтра, что бы ее вершине три значения?  
  
Каждый хорошие отношения начинаются с доверия и выровненные значения. Понимание человека приоритеты-а также честность и порядочность -- может появляться в ответ кандидата, объясняет Роберт Альварез, финансовый директор платформы для электронной коммерции Bigcommerce.  
3. Если меняются бизнес-приоритеты, опишите, как вы могли бы помочь вашей команды понимают и выполняют сдвинутой целей?  
  
Смещение приоритетов случаются в каждой компании, и каждая работа, так что ищите кандидатов, которые являются гибкими и обладать навыками, чтобы помочь осуществить изменения. Нанять сотрудников, которые обладают самосознанием, мотивированы и дисплей эмпатии советует Делеон. “Эти навыки помогут сотрудникам лучше работать в команде.”  
  
Связанный: в 5 нужно задать вопросов для собеседования, чтобы определить, если кто-то порыве  
4. Ты строить прочные дружеские отношения во время работы на другую работу?   
  
Это займет некоторое время для людей, чтобы строить отношения ... и будучи в состоянии сделать это, является признаком твердого эмоционального интеллекта, - говорит Альварес. “[Длительную дружбу] говорит вам, что отношения и забота о людях являются важными для человека.”   
5. Какие навыки или знания вы чувствуете, что вам еще не хватает?  
  
Любопытство и желание узнать жизненно важные признаки того, что потенциальный сотрудник хочет стать лучше в чем-то. “Люди, которые сталкиваются с этим вопросом стоят люди, которые думают, что они уже все знают”, - предупреждает Альварес. “Этих людей надо держаться подальше от.”  
6. Можете ли вы научить меня чему-то, как будто я никогда не слышал о нем раньше? (Это может быть что угодно: умение, урок или головоломки.)  
  
Кандидата на работу, ответ на этот вопрос может выявить несколько качеств:  
  
Может ли человек готов взять время, чтобы думать прежде чем говорить.  
  
Если кандидат имеет техническую возможность что-то объяснить человеку, который менее разбираются в теме.  
  
Может ли кандидат просит чуткими вопросами к человеку преподается, например, “это осмысление?”   
  
7. Какие три фактора вы бы отнес к вашему успеху?  
  
Ответ на этот вопрос может определить, является ли человек бескорыстная или эгоистичная, Альварес говорит. “Когда люди рассказывают о собственном успехе, слушать ли кого-то разговоры о "мне-мне-мне" или " я-Я-Я. - или могут ли они говорить о ‘команда,’ ‘мы’ или ‘нас.’”  
  
“Найдите для команды игрок, который приносит что-то позитивное для компании,” классические номера с террасой акций. “Кто-то можете быть самым умным человеком в комнате, но если они не кто-то Вам нравится работать с ... потому что их больше волнует их собственный успех более, что компании-они не подходят.”

**7 Вопросы Для Проведения Интервью, Которые Определяют Эмоциональный Интеллект**

Определения, которые вы нанимаете на работу играет большую роль в формировании корпоративной культуры компании и обеспечения ее успеха в будущем. Выбор информативных интервью вопросы могут быть ключевым фактором в поиске нужных сотрудников, как их отсеивают, что не влезет. Кандидата ответы можно рассказывать.  
  
В то время как различные компании воплощают в себе различные ценности и культуры, успехи на рабочем месте сильно влияет на человека эмоциональный интеллект, качество, которое должно быть необоротного при проверке кандидатов на работу, - говорит Мэрайя Делеон, вице-президент людей на рабочем месте рейтингов и комментариев сайта Glassdoor.  
  
Вот семь вопросов для собеседования, можете нарисовать раскрывая ответы от кандидатов на работу на собеседовании вам ... и вам на вашем пути к поиску сотрудников со звездными эмоционального интеллекта.  
  
Сопутствующие: 8 откровенное интервью вопросы для автомобилей выдающийся персонал  
1. Кто вас вдохновляет и почему?  
  
Задание кандидата ответ часто дает интервьюер заглянуть в которые собеседник модели его или себя после. Ответ можно также выделить виды поведенческих паттернов собеседника уважает, говорит Крейг классические номера с террасой, начальник штаба и вице-президент по связям с общественностью онлайн обустройство дома рынок крыльцо, где он активно вовлечен в расширение команды и найма.   
2. Если бы вы начали компанию на завтра, что бы ее вершине три значения?  
  
Каждый хорошие отношения начинаются с доверия и выровненные значения. Понимание человека приоритеты-а также честность и порядочность -- может появляться в ответ кандидата, объясняет Роберт Альварез, финансовый директор платформы для электронной коммерции Bigcommerce.  
3. Если меняются бизнес-приоритеты, опишите, как вы могли бы помочь вашей команды понимают и выполняют сдвинутой целей?  
  
Смещение приоритетов случаются в каждой компании, и каждая работа, так что ищите кандидатов, которые являются гибкими и обладать навыками, чтобы помочь осуществить изменения. Нанять сотрудников, которые обладают самосознанием, мотивированы и дисплей эмпатии советует Делеон. “Эти навыки помогут сотрудникам лучше работать в команде.”  
  
Связанный: в 5 нужно задать вопросов для собеседования, чтобы определить, если кто-то порыве  
4. Ты строить прочные дружеские отношения во время работы на другую работу?   
  
Это займет некоторое время для людей, чтобы строить отношения ... и будучи в состоянии сделать это, является признаком твердого эмоционального интеллекта, - говорит Альварес. “[Длительную дружбу] говорит вам, что отношения и забота о людях являются важными для человека.”   
5. Какие навыки или знания вы чувствуете, что вам еще не хватает?  
  
Любопытство и желание узнать жизненно важные признаки того, что потенциальный сотрудник хочет стать лучше в чем-то. “Люди, которые сталкиваются с этим вопросом стоят люди, которые думают, что они уже все знают”, - предупреждает Альварес. “Этих людей надо держаться подальше от.”  
6. Можете ли вы научить меня чему-то, как будто я никогда не слышал о нем раньше? (Это может быть что угодно: умение, урок или головоломки.)  
  
Кандидата на работу, ответ на этот вопрос может выявить несколько качеств:  
  
Может ли человек готов взять время, чтобы думать прежде чем говорить.  
  
Если кандидат имеет техническую возможность что-то объяснить человеку, который менее разбираются в теме.  
  
Может ли кандидат просит чуткими вопросами к человеку преподается, например, “это осмысление?”   
  
7. Какие три фактора вы бы отнес к вашему успеху?  
  
Ответ на этот вопрос может определить, является ли человек бескорыстная или эгоистичная, Альварес говорит. “Когда люди рассказывают о собственном успехе, слушать ли кого-то разговоры о "мне-мне-мне" или " я-Я-Я. - или могут ли они говорить о ‘команда,’ ‘мы’ или ‘нас.’”  
  
“Найдите для команды игрок, который приносит что-то позитивное для компании,” классические номера с террасой акций. “Кто-то можете быть самым умным человеком в комнате, но если они не кто-то Вам нравится работать с ... потому что их больше волнует их собственный успех более, что компании-они не подходят.”