

ZAHVALNA PISMA

Zakaj naj bi bila zahvalna pisma poslana?

- Da zagotovijo vaše zanimanje.
- Da osebo, ki je z vami opravila intervju, nekaj dni po intervjuju spomnijo, kdo ste.
- Da omenite tisto, kar ste morda med intervjujem izpustili.

Kdaj so primerna?

- Po vsakem razgovoru za službo.
- Po vsakem informativnem razgovoru.
- Kadar vam je nekdo naredil uslugo.

Kdaj naj bi bila poslana?

- Čim prej kot je mogoče – po možnosti v roku štiriindvajsetih ur po opravljenem razgovoru ali srečanju.

Kaj naj bi sporočala?

- Naj bodo kratka in sporočajo bistvo.
- Zahvalite se osebi, da je z vami opravila intervju.
- Omenite nekaj stvari, o katerih ste se pogovarjali in so za vas posebej zanimive.
- Dodajte, kar v razgovoru morda niste omenili, ampak menite, da je vseeno pomembno.
- Ponovno potrdite svoje zanimanje za položaj in podjetje.
- Za mnogo panog je pomembno, da zahvalno pismo napišete na enako vrsto papirja kot ste ga uporabili za povzetek življenjepisa in spremni dopis.

Na kakšen način poslati zahvalno pismo?

Do trenutka ko boste odpošljali zahvalno pismo bo delodajalec že vzpostavil določen način komuniciranja z vami. V skladu s tem bo najboljšo, da za zahvalno pismo uporabite enako metodo kot se je poslužuje delodajalec. Na primer, če delodajalec z vami komunicira preko e-maila, lahko tudi vi zahvalno pismo pošljete na enak način. Pomembno je le, da ne pozabite, da morate komunicirati (ne glede na to, ali pošljete e-mail, fax ali pošto) na formalen in profesionalen način.

Primer zahvalnega pisma

Marko Petek
Ljubljanska 15
2000 Maribor
02/337 56 41
prv@smile.si

Maribor, 17. september 2004

Gospod David Horvat
Elektrika d.o.o.
Celjska 25
1000 Ljubljana

Spoštovani gospod Horvat,

Veseli me, da sva se spoznala. Najlepša hvala, ker ste mi dali možnost, da govorim z vami o položaju prodajnega referenta v podjetju Elekrika d.o.o. To delo me zelo veseli in verjamem, da bi moje sposobnosti, zanimanja in znanja upravičila vaša pričakovanja. Kot sva se pogovarjala, sem v času dela v Iskrica d.o.o. dokončal projekt podoben temu, ki ga boste izvajali v vašem podjetju. Razvoj novih prodajnih pristopov za prodajo proizvodov v elektroindustriji je bila moja konkurenčna prednost v podjetju Iskrica d.o.o. in verjamem, da bi lahko takoj uspešno prispeval k pospeševanju prodaje tudi v podjetju Elekrika d.o.o.

Še enkrat najlepša hvala za vaš čas in pozornost. V pričakovanju vašega odgovora vas lepo pozdravljam.

S spoštovanjem,

Marko Petek



»Podravje, učeča se regija«

Pogodba o donaciji zunanje pomoči EU števil. SI.71-751-03 0305 0003
Projekt je finančno podprt s sredstvi Evropske unije.