

## Cách thức phỏng vấn nhóm

**Hiện tại**, Phỏng vấn Nhóm là hình thức Phỏng vấn hiện đại mà khá nhiều Ngân hàng như: Techcombank, VPBank, TPBank, Vietinbank... sử dụng để lựa chọn Ứng viên.

Đây là cách thức HĐPV tìm kiếm các Ứng viên không chỉ giỏi về Năng lực & Kỹ năng cá nhân, đồng thời cần kết hợp với Team để thực hiện nhiệm vụ. Cách thức này mô phỏng quá trình làm việc nhóm thực tế trong công việc.

Dựa trên sự quan sát, Admin sẽ phân tích các **Kiểu Phỏng vấn điển hình** như sau:

### Kiểu PV nhóm 1: Tham khảo của Techcombank

#### KINH NGHIỆM PV NHÓM VÀO TECHCOMBANK

Tính từ đợt tuyển tập trung năm 2015 đến năm 2018, Techcombank có 3 cách thức chia nhóm trong vòng này, tùy nhân sự phụ trách mà trong 1 đợt tuyển có thể sử dụng cả 3 cách chia (cách chia thứ 3 là cách chia mới áp dụng từ đợt tuyển thứ 5. Xem chi tiết bên dưới).

- **Cách 1:** 8 hoặc 10 ứng viên, chia thành 2 nhóm, mỗi nhóm 4 hoặc 5 người. Bóc thăm 1 chủ đề, sau đó 2 nhóm lên thuyết trình (có người đại diện hoặc cả nhóm) và phản biện lẫn nhau.

Chủ đề đa dạng, thường về NH & 2 nhóm sẽ có 2 chủ đề trái ngược nhau. Ví dụ, một nhóm là "Bảo vệ ý kiến miễn phí rút tiền ATM", nhóm còn lại là "Ủng hộ thu phí ATM". Hoặc: một nhóm là "Linh hoạt trong quy trình, thủ tục cho vay", nhóm còn lại là "Tuân thủ quy trình, thủ tục cho vay". Hoặc một nhóm là: Điểm mạnh của Techcombank, một nhóm là Điểm yếu của Techcombank.

- **Cách 2:** chỉ chia thành một nhóm 5 - 6 người, có 5 phút giới thiệu, 15 phút thảo luận, 10 phút trình bày.

Chủ đề:

+ Dịch vụ NH hiện nay đa dạng hóa nhưng vẫn đơn điệu, hiện đại nhưng chưa đồng bộ. Quan điểm của anh chị về vấn đề này.

+ Khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng phân nản, ngao ngán về vấn đề thu phí chồng phí của ngân hàng, muốn chuyển qua dùng tiền mặt... Quan điểm của anh chị về vấn đề thu phí của ngân hàng

+ Có ý kiến cho rằng việc chú trọng chăm sóc khách hàng cũ không hiệu quả bằng việc phát triển khách hàng mới. Nêu ý kiến về quan điểm trên

+ Thời gian gần đây các ngân hàng có động thái giảm lãi suất huy động. Nêu nguyên nhân của động thái này và tác động của nó đến các NHTM?

Với 2 cách chia này, đáp án cho chủ đề không phải là tất cả, quan trọng là cán bộ tuyển dụng sẽ quan sát ứng viên xem ứng viên có đóng góp, hoặc tích cực tham gia nhóm, bổ sung cho nhau không. Nếu làm leader sẽ gây ấn tượng mạnh.

=> **Lời khuyên:** Hãy thể hiện hết mình, đừng rụt rè. Nhưng cũng đừng tranh cãi hăng quá, nói quá nhiều cũng bất lợi. Nhóm mà xung đột là cả nhóm có nguy cơ bị tách. Phải bảo vệ quan điểm của nhóm mình, không để nhóm còn lại bắt bẻ quan điểm của nhóm mình khiến nhóm mình phải xuôi theo nhóm kia.

**Cách 3 (mới):** gọi 5-6 ứng viên vào cùng lúc nhưng không chia nhóm. Nhân sự của Tech sẽ giao 3 câu hỏi tình huống, cho 15p suy nghĩ (làm việc cá nhân). Hết thời gian, nhân sự gọi từng người theo tinh thần xung phong, không gọi hết lượt và chuyển qua câu khác.

Chủ đề:

- KH tiềm năng có nhu cầu vay tiền mua ô tô, nhưng cả KH và bạn đều không có nhiều kiến thức về ô tô, bạn xử lý thế nào?

- Lãi suất cho vay của Tech là 7%, NH khác 6%. Hãy thuyết phục khách hàng chọn Tech?

- KH phân nản về việc trước đây có bạn nhân viên hỗ trợ hồ sơ cho khách hàng tốn rất nhiều thời gian.

Cách 3 này thực chất là PV cá nhân (1:1) nhưng vẫn phải có sự cạnh tranh với các ứng viên khác được gọi vào cùng lúc. Cách PV này tập trung đánh giá khả năng tư duy, cách giải quyết vấn đề và khả năng giao tiếp, trình bày, sự tự tin. Vì thế, hãy cố gắng trả lời được ít nhất 1 câu và thể hiện được các yếu tố này.

**Lưu ý:** Có thể PV nhóm xong sẽ PV 1:1 với nhân sự của Tech. Việc có PV 1:1 hay không tùy nhân sự của Tech quyết định, đây không phải là tín hiệu của việc ứng viên có pass vòng PV nhóm hay không (có những nhóm được giữ lại nhưng ít người pass, có nhóm không được giữ lại pass rất nhiều).

### - Phỏng vấn 1:1:

Lấy 1/một vài/tất cả thành viên trong nhóm để PV 1:1 luân, hoặc loại tất cả, hoặc chọn luôn 1/một vài ứng viên tham gia PV với hội đồng (tổ chức vào một buổi khác)

PV riêng hỏi những cái đơn giản như học vấn, hoạt động đoàn hội, kinh nghiệm, tại sao chọn GDV/QHKH,...

Hy vọng những thông tin Admin chia sẻ sẽ giúp các bạn có sự chuẩn bị tốt để tỏa sáng trong buổi PV nhóm của Techcombank.

### **Kiểu phỏng vấn nhóm 2, thường xuất hiện trong vòng PV sơ tuyển của vị trí GDV:**

Gọi 1 nhóm khoảng 5 bạn vào, hỏi 1 câu nào đó, sau đó gọi tuần tự từng ứng viên trả lời, hoặc gọi theo tinh thần xung phong. Lúc này, các câu hỏi đa dạng như khi PV cá nhân với hội đồng, có thể là giới thiệu bản thân, hiểu biết về vị trí, các câu cá nhân, nghiệp vụ, tình huống của vị trí,...

### **Kiểu phỏng vấn nhóm 3: chi nhánh Đồng Đa của VietinBank:**

Vào, HĐPV không hỏi gì, cho ứng viên tự thể hiện để thuyết phục HĐPV chọn mình chứ không phải ứng viên còn lại. Thường tạo cao trào bằng cách bắt bẻ ứng viên, thể hiện sự không hài lòng. Trước khi kết thúc có thể hỏi 1 vài câu liên quan đến vị trí, hoặc về ngân hàng.

Cuối cùng chia sẻ về việc PV như vậy để chọn những bạn có bản lĩnh, làm chủ và xử lý tình huống tốt.

## **Tham khảo Review Phỏng vấn Nhóm điển hình của Thành viên U&Bank**

### **Review 1:**

Có 8-10 người, chia làm 2 nhóm (tự chia, tự chọn nhóm) mỗi nhóm nhận 1 chủ đề đối lập nhau có thời gian là 30p để thảo luận và 15p để 2 nhóm trình bày chủ đề nhóm mình và phản biện nhóm bên kia. Tính chất đúng sai không quan trọng, chỉ chú trọng việc bảo vệ quan điểm của nhóm mình. Hồi đó mình vào chủ đề "xu hướng ngân hàng bây giờ là phát triển bán buôn" nhóm bên là bán lẻ. Nhóm tớ cũng hơi bí cái đề nói

Tùy từng hội đồng, có người thì sẽ nói kết quả luôn, giữ lại 1 vài người để phỏng vấn cá nhân tiếp (người bị loại ra ngoài); có hội đồng thì mời hết ra ngoài cùng lúc và đợi kết quả trên mail (không nói ai đậu, trượt hay phỏng vấn cá nhân cả- hồi đó mình vào trường hợp này, thế nên thấy có người bảo được phỏng vấn cá nhân luôn thì cũng đừng hoảng nhé)

Vòng này chú trọng Teamwork nên các bạn "chơi đẹp" 1 tí nhé. Không nên ôm hết mình nói còn người trong nhóm không được nói gì, hồi đó nhóm mình có 1 bạn tranh nói hết, không cho ai nói cả, mình định nói 2 lần thì đều bị bạn ý chặn họng: Phải cũng chán, chẳng buồn nói nữa, mãi sau mới được nói đúng 1 câu. Giống như chị phỏng vấn có thấy mấy lần tớ định nói nhưng không được nên cũng lắc đầu ngăn bạn kia kết quả tớ qua được vòng đó bạn ý trượt nhưng vào vòng trong cũng tạch.

### **Review 2:**

Hi các bạn, hôm nay là một trải nghiệm khó quên đối với mình. Mình phỏng vấn CVQH KHCN tại TECHCOMBANK khu vực Hà Nội. Sáng nay cũng khá đông bạn đến phỏng vấn.

Nhóm mình có 5 thành viên đều ứng tuyển cvqh kh cá nhân, 2 bạn đã có kinh nghiệm làm ngân hàng

1 bạn thực tập sinh, còn mình và 1 bạn nữa chưa có kinh nghiệm gì về ngân hàng. Ban đầu nhóm mình bị chia đôi khi chỉ có 6 người (1 bạn thực tập sinh nhưng nhầm lịch). Tuy nhiên sau đó có thêm 6 bạn bổ sung thế là 3 bạn bên kia lại hợp thành 1 nhóm với mình. (Giống như ảnh phỏng vấn chia 1 bên là cvqkh 1 bên là giao dịch viên)

Đề tài của nhóm mình: **NGUYÊN NHÂN GÂY RA NỢ XẤU: NỢ XẤU ĐANG LÀ MỘT VẤN ĐỀ ....** . Anh chị hãy bảo vệ luận điểm: **NGUYÊN NHÂN CHÍNH GÂY RA NỢ XẤU LÀ DO KHÁCH HÀNG QUAN LÝ SẢN XUẤT KINH DOANH YẾU KÉM.**

Nhóm còn lại đề tài chỉ khác là **NGUYÊN NHÂN CHÍNH GÂY RA NỢ XẤU LÀ DO QUẢN LÝ KIỂM SOÁT YẾU KÉM** (mình không nhớ chính xác lắm)

Mỗi nhóm có 10 phút thảo luận, sau đó mỗi người sẽ có 1 phút để trình bày quan điểm của mình. Theo quan điểm của mình bây giờ chính là ở chỗ mỗi người có 1 phút để trình bày quan điểm của mình. Mọi người đều cố gắng trình bày thật nhiều, người sau sẽ nhắc lại hầu như giống hệt người trước.

### **Theo mình thì:**

- 1. Làm việc nhóm có nghĩa là tất cả cùng làm việc**, người pvn sẽ ko biết chúng ta có đóng góp gì trong khi thảo luận, bởi vậy làm việc nhóm cũng gần giống với khi thuyết trình, và mình nghĩ tất cả đều làm việc sẽ hiệu quả nhất. Một nhóm thành công khi mọi người đều được trình bày 1 ý nào đó trong chủ đề (có thể các bạn chưa có nhiều kiến thức nhưng nhóm đó vẫn sẽ được đánh giá cao)
- 2. Ý kiến, quan điểm được lựa chọn là quan điểm được đa số ủng hộ.**
- 3. Tránh lan man đi xa đề tài**
- 4. Tôn trọng các bạn khác** (giữ im lặng khi nhóm khác thuyết trình)

Ở phần thảo luận,

**B1:** 2 phút đầu tiên : Bạn (hoặc bất kì ai đó) hãy đưa ra 1 dàn bài bất kì nhanh nhất có thể (. Sau đó hãy đề nghị mọi người bổ sung, góp ý kiến với dàn bài đó. Nếu ai đó phản đối thì hãy hỏi họ dàn bài không ổn ở điểm nào? Theo bạn thế nào thì hợp lý. Nếu đa số mọi người ủng hộ thì tiếp sang bước 2. Lưu ý. **Mấu chốt của phỏng vấn nhóm là cách làm việc nhóm chứ không phải là kiến thức.**

**B2:** Trong 1-2 phút tiếp theo phân chia công việc: đúng người, đúng việc, đúng công việc.

**B3:** Làm việc cá nhân, mỗi bạn sẽ phát triển ý của mình

**B4:** 1-2 phút cuối chúng ta sẽ trao đổi với nhau những phần khó nhất và tổng hợp

### **VD ở đề tài của mình.**

#### **a. Dàn ý**

- *Nợ xấu là gì*
- *Nguyên nhân gây ra nợ xấu (mình lấy từ các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng )*

#### **o Khách hàng**

- Sử dụng vốn sai mục đích
- Khả năng quản lý kinh doanh kém
- Tài chính KH yếu kém, thiếu minh bạch
- Thiện chí trả nợ của KH

o Bản thân ngân hàng

- Thiếu sự kiểm soát, giám sát sau vay
- Cán bộ thiếu đạo đức, trình độ nghiệp vụ kém
- Công tác kiểm tra nội bộ lỏng lẻo
- Sự hợp tác của các NH thiếu chặt chẽ
- Cơ sở dữ liệu và chất lượng thông tin nghèo nàn, ko sẵn có trong việc ra quyết định tín dụng

o Yếu tố bên ngoài

- Môi trường kinh tế ko ổn định
- Môi trường tự nhiên biến đổi nhanh chóng
- Môi trường pháp lý chông chéo, chưa đầy đủ
- *· Nhân mạnh nguyên nhân do khách hàng là quan trọng nhất*
- *· Nhân mạnh yếu tố “Khả năng quản lý yếu kém là quan trọng nhất.”*

**b. Phân chia công việc**

Giới thiệu nhóm, giới thiệu khung bài, nợ xấu là gì

Các nguyên nhân gây ra nợ xấu

Loại trừ yếu tố ngân hàng và yếu tố bên ngoài (phần 2 và 3 có thể trình bày song song)

Phân tích và loại trừ các yếu tố do khách hàng khác

Tổng kết

Tùy vào từng cá nhân mà chúng ta sẽ phân chia công việc cụ thể. VD khi đến sớm nên trao đổi, trò chuyện với nhau để biết phần nào về khả năng và năng lực của mỗi người. VD ở phần đầu tiên cần các bạn nói năng dứt khoát, tự tin, phần số 3,4 cần các bạn có kiến thức sâu rộng, am hiểu về ngân hàng.....

Hôm nay bên mình không thấy có phần phản biện. Các bạn cùng trao đổi thêm về chủ đề này với mình nhé.

**Trung tâm Đào tạo Nghiệp vụ Tài chính – Ngân hàng UB Academy**

**Trụ sở chính:** Tầng 7, số 273 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội

**VP Bạch Mai:** Tầng 5, số 470 Bạch Mai, Hà Nội

**VP TP.HCM:** Tầng 3, số 22 Nguyễn Đình Khơi, Tân Bình, TP.HCM

**Hotline:** 024.3999.2518 hoặc 097.5151.777

**Fanpage:** [Vietnam Banking Careers](#)