

- Opis sytuacji
- Plan działania

Nie mam pracy, potrzebuję szybko nową

Najważniejsze aspekty Twojej sytuacji:

(koniecznie obejrzyj video na stronie www.akademiarekrutacji.pl/profil1)

1. Rynek pracy się zmienił

Stare metody nie działają, potrzebujesz aktualizacji wiedzy nt. zdobywania pracy na obecnym rynku

2. Nie masz czasu do stracenia

W Twoim interesie jest wybranie działań, które dają najszybszy efekt – nową umowę o współpracy. Pozostałe działania wymagające dłuższego czasu (np. przekwalifikowanie, zmianę branży) zostaw na późniejszy czas, kiedy będziesz miał już nową pracę

3. Nie chcesz popełniać błędów

Stare metody, nieprzemyślane działania spowodują błędy, które oznaczają dodatkową stratę czasu

4. Potrzebujesz „uzdrowić” zawodową samoocenę

Z zachwianą lub zaniżoną samooceną zawodową wiąże się ryzyko, że zaczniesz być odbierany jak desperat.

- Opis sytuacji
- Plan działania

Nie masz pracy – specyfika sytuacji:

Brak pracy jest pożywką dla emocji: strachu, obaw, poczucia ryzyka, poczucia bezradności.

Z tymi emocjami przyjdzie Ci się zmierzyć. Nie możesz zignorować metod, które pomagają je wyeliminować, jeżeli zależy Ci będzie na szybkim sukcesie.

Nie masz czasu na błędne działania, bo każdy dodatkowy błąd zmarnuje niepotrzebnie czas, w którym zużyjesz dodatkowe oszczędności i/lub wzrośnie frustracja.

Dlatego zdobywanie pracy potrzebujesz potraktować zdobywanie pracy jak projekt:

- stworzyć plan działania
- zdobyć zasoby
- zdobyć narzędzia
- wykonać metodycznie, odsuwając na bok emocje

Do pracodawców najszybciej przemawiają argumenty finansowe.

Potrzebujesz opracować serię argumentów (*na podstawie Twoich kompetencji i dokonań*) mówiących że - pracodawcom będzie się opłacało zatrudnienie Ciebie. To jest najważniejszy i zarazem najgłębszy argument na podstawie którego podejmowane są decyzje o zatrudnieniu Ciebie.

Nie mając pracy, masz najniższą (z trzech możliwych) pozycję negocjacyjną.

Dlatego potrzebujesz szeroko zakrojonych działań (*równoległych rozmów z wieloma pracodawcami*), aby móc wybrać ofertę, która będzie Ci najbardziej odpowiadała.

- Opis sytuacji
- Plan działania

Minusy Twojej sytuacji (podsumowanie)

- Brak pracy wzmaga negatywne emocje, zmniejsza zawodową samoocenę
- Rynek pracy się zmienił, stare metody nie działają
- Nie masz czasu na błędne działania, potrzebujesz sprawdzonych metod
- Wzrasta ryzyko desperacji
- Masz najniższą pozycję negocjacyjną
- Nie uciekniesz przed wiedzą nt. skutecznego zdobywania pracy

Plusy Twojej sytuacji:

- Z nową wiedzą i planem znikają negatywne emocje, rośnie zawodowa samoocena
- Realizując plan, nie będziesz postrzegany jako desperat
- Najszybciej pracę zdobędziesz w dotychczasowej specjalizacji
- Masz większą władzę nad tym jak postrzegają Ciebie pracodawcy
- Twoje umiejętności mają wartość dla sporej liczby pracodawców
- Nie będziesz miał wygórowanych oczekiwań finansowych
- Wielu kandydatów było też w takiej sytuacji i zdobyli pracę szybko
- Część pracodawców szuka pracownika dostępnego od razu
- Rynek pracy nie jest nastawiony przeciwko Tobie

- Opis sytuacji
- Plan działania

Plan działania (uwzględniający brak pracy):

Działanie	Rezultat
<ul style="list-style-type: none"> • przetłumaczenie wartości wiedzy i kompetencji na język pieniądza • podstawa do równorzędnych rozmów z pracodawcami 	Uzdrowienie zawodowej samooceny
<p>Szukanie ofert przez:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ogłoszenia (prasa, internet) • networking zawodowy • ukryty rynek pracy 	Dotarcie do wszystkich otwartych stanowisk (które Ciebie interesują)
<ul style="list-style-type: none"> • opracowanie argumentów mówiących że firmom się opłaci finansowo zatrudnienie Ciebie 	Większe zainteresowanie pracodawców Tobą
<ul style="list-style-type: none"> • szukanie pracy po linii doświadczenia (<i>bez planów zmiany branży, przekwalifikowania się</i>) 	Szybkie zdobycie pracy
<ul style="list-style-type: none"> • aktywowanie networkingu (<i>kontaktów z branży, znajomych</i>) 	Dotarcie do stanowisk na „ukrytym rynku pracy”
<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie <u>profilowanych</u> wersji CV ze szczególnym uwzględnieniem osiągnięć (<i>oraz ew. LM</i>), 	Pokazanie że byłeś skuteczny w poprzednich miejscach pracy
<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie do rozmów kwalifikacyjnych ze sporym wyprzedzeniem (<i>w czasie</i>) 	Łatwiej będzie Ci uzasadnić przydatność w nowym miejscu, negocjować wynagrodzenie, będziesz mieć też „odporność” na trudne pytania

- Opis sytuacji
- Plan działania

Projekty szkoleniowe (obowiązkowe)

www.akademiarekrutacji.pl/profil1

Korzyści dla Ciebie:

- | | |
|------------------------|---|
| Zaplanuj Mi Karierę | <ul style="list-style-type: none">• argumenty sprzedające Ciebie kolejnym pracodawcom• przetłumaczenie kompetencji na język finansów• opracowanie stanowisk które mają wysokie prawdopodobieństwo sukcesu |
| Odpicuj Mi CV | <ul style="list-style-type: none">• potwierdzenie że opłaca się Ciebie zatrudnić |
| Zmotywuj Mnie Do Listu | <ul style="list-style-type: none">• obustronnie korzystna wizja współpracy• profilowanie dokumentów• rozpoznawanie fałszywych ogłoszeń |
| Przekwalifikuj Rozmowę | <ul style="list-style-type: none">• stworzenie płaszczyzny porozumienia• argumentacja do partnerskich rozmów• kontrola nad przebiegiem rozmów,• Twoja przydatność dla nowych firm• negocjowanie wynagrodzenia |

Projekty szkoleniowe (opcjonalne)

www.akademiarekrutacji.pl/profil1

Korzyści dla Ciebie:

- | | |
|--|---|
| Jak rekrutować pracowników – zapis wykładu dla przedsiębiorców | <ul style="list-style-type: none">• jak myślą pracodawcy• jak rekrutują• jak sprawdzają kandydata• czego się boją |
| Konsultacje Strategii zdobycia nowej pracy | <ul style="list-style-type: none">• indywidualny plan działania• metody rozbudowania networkingu• docieranie do osób decyzyjnych bezpośrednio• zapewnienie najwyższego prawdopodobieństwa sukcesu. |