

- Opis sytuacji
- Plan działania

Wciąż mam pracę, ale potrzebuję ją zmienić

Najważniejsze aspekty Twojej sytuacji:

(koniecznie obejrzyj video na stronie www.akademiarekrutacji.pl/profil2)

1. Masz czas, działaj metodycznie

Jesteś w lepszej pozycji niż bezrobotni kandydaci, dlatego możesz bardziej rozwinąć skrzydła. Lecz czas jest ograniczony, dlatego potrzebujesz działać metodycznie.

2. Rynek pracy się zmienił

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

3. Nie chcesz popełniać błędów

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

4. Potrzebujesz „urealnić” zawodową samoocenę

Trzeba na nowo spojrzeć na wartość Twoich kompetencji i osiągnięć, aby ruszyć po nową pracę z realnym obrazem zawodowej samooceny.

- Opis sytuacji
- Plan działania

Wciąż masz pracę, potrzebujesz nowej – specyfika sytuacji:

Blokada przed działaniem (*wyjściem na rynek pracy*)

Źródłem tej blokady są emocje związane zarówno z Twoimi doświadczeniami zawodowymi, oraz z niewłaściwym wyobrażeniem tego co wg Ciebie czeka na rynku pracy. Jak tylko poznasz reguły rządzące rynkiem pracy, te emocje się zmniejszają.

Aby dobrze wykorzystać czas który masz...

Potrzebujesz potraktować zdobywanie pracy jak projekt:

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

Masz większe (*niż bezrobotni kandydaci*) pole do popisu, do rozmów o:

- pracy w podobnej specjalizacji
- zmianie branży
- przekwalifikowaniu się

Natomiast czas masz ograniczony, w związku z tym powyższe opcje też podlegają pewnym ograniczeniom.

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.

Mając wciąż pracę, oraz potrzebę jej zmiany, masz drugą (*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 wiedzy i percepcja ryzyka, są źródłem blokady przed działaniem
- Rynek pracy się zmienił, stare metody nie działają.
- Masz ograniczony czas na Twoje działania, chcesz uniknąć błędów
- Nerwowe działania mogą wzbudzić obawy że jesteś desperatem
- Może Ci się nie udać wynegocjowanie dużych podwyżek
- Nie uciekniesz przed wiedzą na temat umiejętności sprzedania Twoich umiejętności pracodawcom

Plusy Twojej sytuacji:

- Wraz z nową wiedzą i planem działania znika blokada przed działaniem
- Realizując metodycznie ten plan, ryzyko desperacji jest bliskie zeru.
- Masz dostępne wszystkie opcje zmiany
- Masz większą władzę nad tym jak postrzegają Ciebie pracodawcy
- Twoje umiejętności mają wartość dla sporej liczby pracodawców
- Masz czas na wynegocjowanie zadowalającego wynagrodzenia
- Wielu kandydatów było też w takiej sytuacji i zdobyli pracę szybko.
- Rynek pracy nie jest nastawiony przeciwko Tobie.

- Opis sytuacji
- Plan działania

Plan działania (uwzględniający brak pracy):

Działanie	Rezultat
<ul style="list-style-type: none"> • określenie poziomu dopasowania do stanowisk • opracowanie „krótkiej listy” stanowisk z najwyższym prawdopodobieństwem sukcesu 	Wybór najlepszych stanowisk
<ul style="list-style-type: none"> • przetłumaczenie wartości wiedzy i kompetencji na język pieniądza • podstawa do równorzędnych rozmów z pracodawcami 	Realny obraz 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 • rozmowy o awansach • rozmowy o przekwalifikowaniu się / zmianie branży 	Szybkie zdobycie pracy
<ul style="list-style-type: none"> • aktywowanie networkingu (<i>kontaktów z branży, znajomych</i>) 	Dotarcie do stanowisk na „ukrytym rynku pracy”

Profil kandydata:

- Opis sytuacji
- Plan działania

<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 *(jeżeli szukasz podobnej pracy)*

www.akademiarekrutacji.pl/profil2

Korzyści dla Ciebie:

Zaplanuj Mi Karierę

- argumenty sprzedające Ciebie kolejnym pracodawcom
- przetłumaczenie kompetencji na język finansów
- opracowanie stanowisk które mają wysokie prawdopodobieństwo sukcesu

Odpicuj Mi CV

- potwierdzenie że opłaca się Ciebie zatrudnić
- obustronnie korzystna wizja współpracy
- profilowanie dokumentów
- perspektywa szybkiego wdrożenia

Przekwalifikuj Rozmowę

- rozpoznawanie fałszywych ogłoszeń
- stworzenie płaszczyzny porozumienia
- argumentacja do partnerskich rozmów
- kontrola nad przebiegiem rozmów,
- Twoja przydatność dla nowych firm
- negocjowanie wynagrodzenia

- Opis sytuacji
- Plan działania

Projekty szkoleniowe obowiązkowe

(jeżeli masz mało czasu lub chcesz się przekwalifikować)

Korzyści dla Ciebie:

Konsultacje Strategii
zdobycia nowej pracy

- indywidualny plan działania
- metody rozbudowania networkingu
- docieranie do osób decyzyjnych bezpośrednio
- zapewnienie najwyższego prawdopodobieństwa sukcesu.

Szkolenia opcjonalne

Korzyści dla Ciebie:

Zmotywuj Mnie Do Listu

- obustronnie korzystna wizja współpracy
- podkreślenie indywidualnych motywacji
- profilowanie

Jak rekrutować
pracowników – zapis
wykładu dla
przedsiębiorców

- jak myślą pracodawcy
- jak rekrutują
- jak sprawdzają kandydata
- czego się boją