

- Opis sytuacji
- Plan działania

Masz dobrą pracę, chcesz rozejrzeć się za lepszą

Najważniejsze aspekty Twojej sytuacji:

(koniecznie obejrzyj video na stronie www.akademiarekrutacji.pl/profil3)

1. Rynek pracy się zmienił

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

2. Masz dużo czasu, działaj metodycznie

Jesteś w o wiele lepszej pozycji niż kandydaci bezrobotni lub ci którym zostało niewiele czasu, dlatego możesz bardziej rozwinąć skrzydła i działać do skutku.

3. Nie chcesz popełniać błędów

Nieprzemysłane działania mogą spowodować utratę reputacji, co utrudni zdobycie dobrej pracy nawet przy dużej ilości czasu.

4. Masz zdrową zawodową samoocenę

Jest bardzo prawdopodobne, że masz w otoczeniu niewiele czynników, które wpływałyby negatywnie na zawodową samoocenę

5. Pułapka „komfortu”

Komfortowa sytuacja, w której jesteś, może być przyczyną braku podjętych decyzji o zmianie, ewentualnie długofalowej stagnacji.

- Opis sytuacji
- Plan działania

Masz dobrą pracę, chcesz lepszej – specyfika sytuacji:

Rozleniwiający komfort

Komfortowa sytuacja w której jesteś może się przełożyć na:

- rozwleczone, mało konkretne działania
- przedwczesną rezygnację z rozmów o zmianach
- „zemstę” braku konkretów
- utratę kontaktu z rynkiem pracy

Utrata kontaktu z rynkiem pracy

Jeżeli „zapomniałeś” o rynku pracy, to rynek pracy na 100% zapomniał o Tobie

Sposoby utrzymania kontaktu z rynkiem pracy (headhunterami, rekruterami, potencjalnymi szefami):

- media społecznościowe (LinkedIn)
- targi
- konferencje
- business mixery
- projekty
- artykuły, publikacje

Masz najwyższą (z trzech możliwych) pozycję negocjacyjną.

Możesz pozwolić sobie na rozmowy o znaczących podwyżkach (*oczywiście w granicach rozsądku*).

- Opis sytuacji
- Plan działania

Minusy Twojej sytuacji (podsumowanie)

- Komfortowa sytuacja rozleniwia
- Rynek pracy się zmienił, stare metody nie działają
- Potrzebujesz unikać błędów, które zepsułyby reputację
- Nie uciekniesz przed wiedzą na temat umiejętnego sprzedania umiejętności
- Nie uciekniesz przed rozbudowaniem networkingu zawodowego
- Jeżeli zapominasz o rynku pracy, rynek pracy zapomina o Tobie
- Jest ryzyko “grzechu oczywistości”
- Musisz działać z wyczuciem

Plusy Twojej sytuacji:

- Masz najwyższą możliwie pozycję negocjacyjną
- Masz dużo czasu na rozmowy o każdej dostępnej opcji
- Masz czas na dodatkowe szkolenia i zdobywanie kompetencji
- Możesz mieć większą władzę nad tym jak postrzegają Ciebie pracodawcy
- Twoje umiejętności mają wartość dla sporej liczby pracodawców
- Pracodawcy sami się selekcionują pod Twoim kątem

- Opis sytuacji
- Plan działania

Plan działania (uwzględniający brak pracy):

Działanie	Rezultat
<ul style="list-style-type: none"> • podsumowanie zdobytych kompetencji i wyników • przeliczenie jak Twoja praca miała wpływ na finanse firmy • stworzenie kluczowej argumentacji do rozmów z pracodawcami 	Świadomość wysokiej wartości dla pracodawców
<ul style="list-style-type: none"> • określenie poziomu dopasowania do stanowisk • opracowanie „krótkiej listy” stanowisk z najwyższym prawdopodobieństwem sukcesu 	Wybór najlepszych stanowisk
<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>) • nawiązanie relacji z osobami 	Dotarcie do stanowisk na „ukrytym rynku pracy”, przyspieszenie decyzji pracodawcy o zatrudnieniu

Profil kandydata:

- Opis sytuacji
- Plan działania

decyzyjnymi (potencjalnymi szefami)	
<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

(jeżeli potrzebujesz indywidualnego planu działania)

Korzyści dla Ciebie:

Konsultacje Strategii

zdobycia nowej pracy

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

Projekty szkoleniowe

(jeżeli masz plan i wolisz działać samodzielnie)

Korzyści dla Ciebie:

Zaplanuj Mi Karierę

Odpicuj Mi CV

Zmotywuj Mnie Do Listu

- argumenty sprzedające Ciebie kolejnym pracodawcom
- przetłumaczenie kompetencji na język finansów
- opracowanie stanowisk które mają wysokie prawdopodobieństwo sukcesu
- potwierdzenie że opłaca się Ciebie zatrudnić
- obustronnie korzystna wizja współpracy
- profilowanie dokumentów
- perspektywa szybkiego wdrożenia
- rozpoznawanie fałszywych ogłoszeń
- obustronnie korzystna wizja współpracy
- podkreślenie indywidualnych motywacji
- profilowanie

Profil kandydata:

- Opis sytuacji
- Plan działania

Przekwalifikuj Rozmowę

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

Szkolenia opcjonalne

Korzyści dla Ciebie:

Jak rekrutować
pracowników – zapis
wykładu dla
przedsiębiorców

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