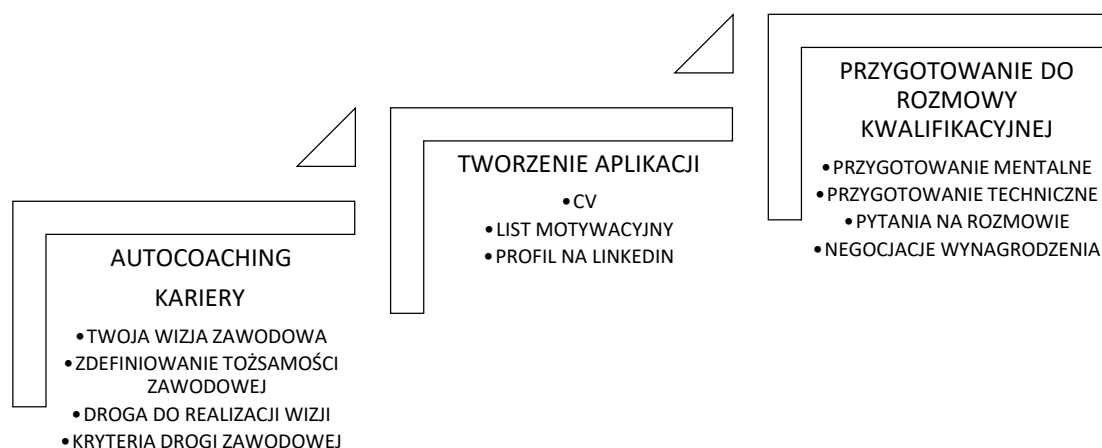




LEKCJA 3:
AGENDA KURSU

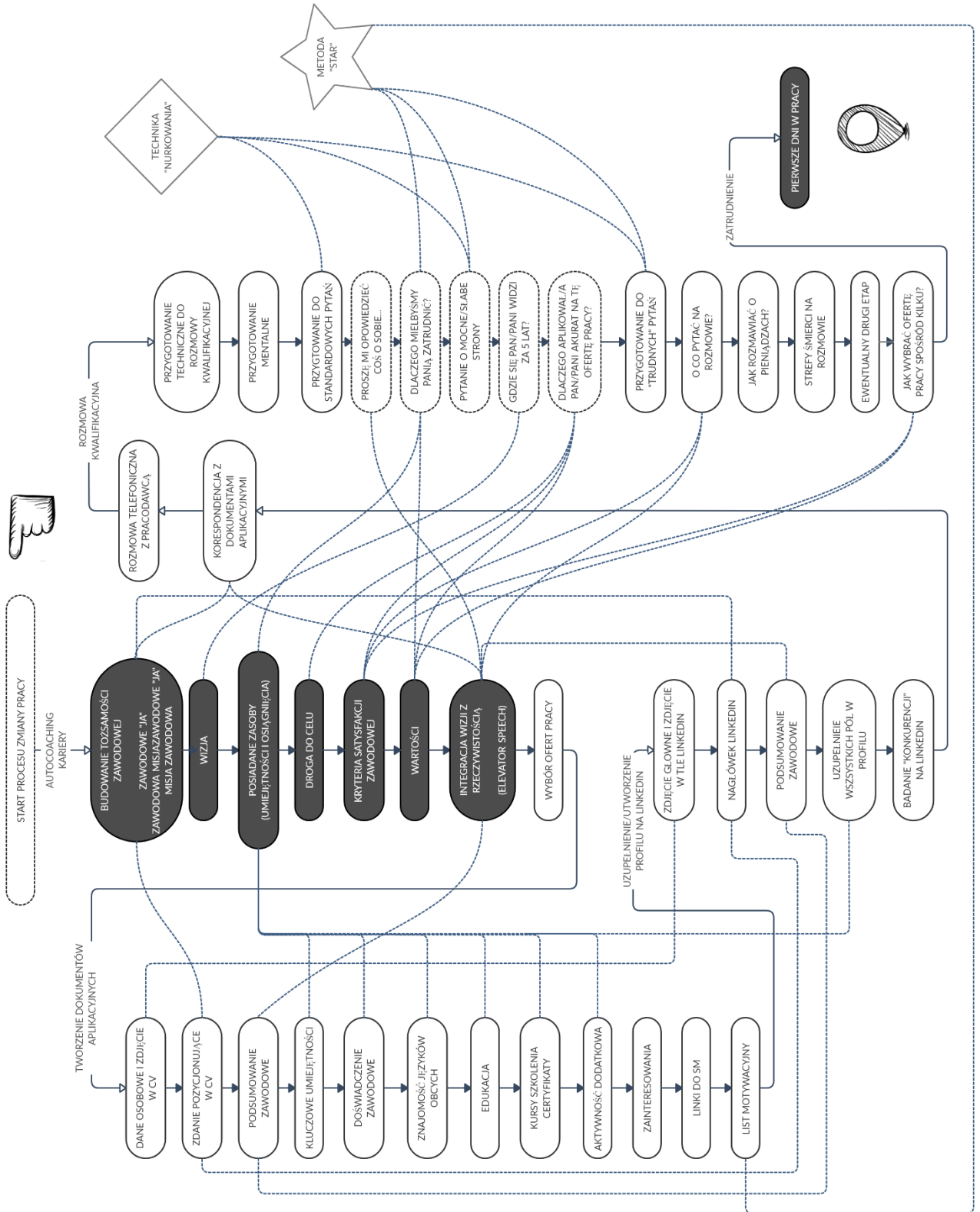
Szczegółowy plan kursu widzisz bezpośrednio po zalogowaniu do panelu kursu. Jak widzisz, proces w nim zawarty dzieli się na trzy główne części. Pierwsza to Twoja praca wewnętrzna związana z autorefleksją na temat drogi zawodowej mająca na celu zdefiniowanie Twojej drogi kariery. Kompletnie i od A do Z. Ponieważ czerpię w niej garściami z moich doświadczeń w pracy coacha uznałem, że Autocoaching kariery będzie adekwatną nazwą tej części kursu.

Dwie kolejne części są związane bezpośrednio z czymś, co możemy określić, jako kompetencje systemowe, czyli wszystko, co powinieneś wiedzieć na temat przygotowania się technicznego do zmiany pracy. Pierwsza z nich to umiejętność tworzenia dokumentów aplikacyjnych zaś druga to przygotowanie do rozmów kwalifikacyjnych.



Cel, jaki przyświecał mi tworzeniu procesu, jaki zawarty jest w tym kursie to jego spójność. Zależy mi abyś maksymalnie wykorzystał raz utworzony element w wielu miejscach procesu zmiany pracy. Dzięki temu sam czujesz się pewnie w roli jakiej występujesz zawodowo oraz stawiasz się przez rekruterami i przełożonymi jako spójna postać, co jednoznacznie służy Twojemu wizerunkowi. Tworząc ten kurs skonstruowałem mapę myśli, która odzwierciedla skalę połączeń pomiędzy poszczególnymi elementami na tej ścieżce. Spójrz na nią i zobacz jak praktycznie wszystkie elementy są ze sobą połączone i przenikają się nawzajem. Dlatego tak istotne jest, abyś starannie przeszedł przez wszystkie zadania w pierwszej części książki. Inaczej podobnie jak w życiu, błędy popełnione na początku będziesz nieść ze sobą jeszcze długo a te mogą dać o sobie znać nawet za wiele lat i to w najmniej spodziewanym momencie.

MAPA PROCESU „WEŹ SOBIE TĘ PRACĘ!”





AUTOCOACHING TWOJEJ KARIERY

Lubisz swoją aktualną pracę? Jesteś z niej usatysfakcjonowany? Mogę założyć, że jeśli bierzesz do ręki tę książkę to, że chcesz coś zmienić w swoim życiu zawodowym i że czujesz w nim pewien dyskomfort. W razie wątpliwości polecam tzw. test niedzielnego popołudnia:

Wyobraź sobie niedzielne popołudnie po miłym i relaksującym weekendzie. Jest godzina 17:00, siedzisz na kanapie i delektujesz się pięknym popołudniem. Wtem, dostajesz smsa od znajomego..., „O której *jutro kończysz pracę?*” – pyta on. „Pracę...” – pomyślałeś a potem umysł załatwił resztę... I o tę resztę właśnie tu chodzi.

Gdzieś na etapie planowania Twojej kariery, nastąpił zapewne błąd. Duża część kandydatów stając przed rekruterem nie potrafi powiedzieć „czegoś o sobie”, co skutkuje tym, że skoro oni nie potrafią zdefiniować ich roli, świat (a tym wypadku rekruter) chętnie robi to za nich. Społeczeństwo, rodzina, pracodawca zaczyna Cię wtedy używać do realizacji swoich celów skoro Ty nie masz własnych. Celem tej części kursu jest więc pełne określenie Twojej przyszłości zawodowej. W przeciwieństwie do kolejnych części książki, tej bliżej jest do zeszytu ćwiczeń niż do treści czytanej. Tą treść należy uzupełnić a uzupełnienie stanowić będzie Twoja ścieżka kariery. Dowiesz się więcej o sobie, własnych predyspozycjach i zadasz sobie być może nigdy niestawiane pytania. Nie spiesz się z odpowiedziami, nie wszystko jest jasne od razu. Jednak, jeśli jest faktycznie ważne, będzie to w Tobie pracować a odpowiedź do Ciebie przyjdzie we właściwym momencie.

Ta część jak możecie zaobserwować na wcześniej zamieszczonej wcześniej mapie procesu jest jego fundamentem. Jeśli chcesz zbudować świadomą ścieżkę kariery, odrób tę lekcję. W tej części kursu zdefiniujesz cel swojej kariery i drogę do niego, aktualne potrzeby zawodowe i ustalisz kryteria wyboru pracodawcy. Na czas robienia zadań porzuć wszelkie dotychczasowe założenia na temat pracy i pieniędzy i otwórz swój umysł. Możesz się zaskoczyć rezultatami i wyciągniętymi wnioskami. Zaufaj jednak sobie i nie bój się. Niezależnie od tego, w jakim miejscu swojej kariery jesteś, wewnątrz wiesz najlepiej, co dla Ciebie dobre i w jakim

kierunku powinieneś podążać, aby realizować swój potencjał. Czasem umysł logiczny może po prostu tego nie ogarnąć. Nawet, gdy wnioski będą takie, że powinieneś całkowicie zmienić swoje życie zawodowe, otworzysz nową przestrzeń i zbudujesz plan działania. Będziesz też wiedział, co należy zrobić, aby zapewnić sobie bezpieczeństwo i gotowość do jego wdrożenia. Jeśli choć raz doświadczysz uczucia przepływu, kiedy możesz robić to, co kochasz, nic nie będzie takie jak przedtem a kierunek rozwoju kariery będzie już tylko jeden.

Reasumując, najpierw potrzebujesz odpowiedzi na pytania: kim jestem zawodowo i czego chcę w związku z tym? Dopiero, gdy masz to przepracowane możesz mówić o aktywnym poszukiwaniu pracy. Szukasz wtedy tego, czego naprawdę chcesz i potrzebujesz a nie reagujesz jedynie na to, co się akurat trafi



DOKUMENTY APLIKACYJNE I PROFILE NA PORTALACH ZAWODOWYCH TYPU LINKEDIN

To pewien paradoks, iż kurs który aktualnie odbywasz, dość pokaźny w swoich rozmiarach zawiera dziesiątki instrukcji na temat tworzenia dokumentów, które w praktyce zajmują wyłącznie kilka stron.

Czy w ogóle istnieje CV idealne i uniwersalne? Co czyta rekruter na Twoim CV? Czy w ogóle je czyta? Jak sprawić, żeby je otworzył? Żeby jednak przeczytał? I czy istnieje jakiś szczególny tajemny sposób, aby zostać zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną? I o czym nie powiedzą Ci rekruterzy?

Na początek zacznijmy od pierwszej fundamentalnej prawdy rekrutacji:

PRAWDA NR1: UNIWERSALNE CV TO MIT!!!

Istnieje idealnie dopasowane CV, uniwersalne nie! Tak samo jak nie istnieje uniwersalny sposób na napisanie listu motywacyjnego czy uzupełnienie profilu na LinkedIn. Zapamiętaj to, zanim zaczniesz szukać pracy. CV nie jest wielkim zbiornikiem, w którym ma znaleźć się wszystko, co wydarzyło się w Twoim życiu. Rekruterzy nie mają czasu, aby się pochylić nad całą historią życia każdego kandydata i wyszukiwać w tej historii rzeczy, których potrzebują. Wygrywają Ci, którzy potrafią się wyróżnić w tłumie i odpowiadają na potrzeby rynku pracy. Istotą rekrutacji, w jakiej bierzesz udział jest, więc stworzenie CV i listu motywacyjnego idealnie dopasowanego do oferty pracy, na którą jest wysyłane i jednocześnie spójnego z Twoimi celami na karierę.

Kiedy spojrzysz na ten proces szerzej i uwzględnisz w powyższych rozważaniach cel pierwszej części książki, być może dostrzeżesz zorientowanie na całkowitą zmianę obecnie panującego dogmatu w rekrutacji. Obecnie w społeczeństwie to człowiek jest dla pracy a nie praca dla człowieka. Nie uwzględnia się perspektywy kandydata i szerzy przekonanie, że to on ma odpowiadać na ofertę a oferta na niego (czytaj: jego potrzeby) już niekoniecznie. Nie szerzę tutaj roszczeniowej postawy, w której pracodawcy muszą odpowiadać wyłącznie osobistym potrzebom kandydatów bez uwzględnienia powodów gospodarczych i ekonomicznych, jednocześnie trend, jaki obserwujemy w poradnikach na temat rekrutacji prezentujący w większości techniki i sposoby jak przypodobać się pracodawcy jest przejawem uprzedmiotowienia kandydata, jako produktu odpowiadającego potrzebom właściciela biznesu. Istotą tego, o czym piszę niech będzie dostrzeżenie i uwzględnienie dwóch perspektyw. Pracownik ma być owszem odpowiedzią na potrzeby biznesowe pracodawcy, ale praca, jaką wykonuje pracownik ma być też odpowiedzią na potrzeby pracownika.

Czy świadomość potrzeb zawodowych kandydata służy tylko samemu kandydatowi?

Jeśli źródłem wyboru oferty o pracę są Twoje własne potrzeby zawodowe, wówczas pisanie CV, Listu motywacyjnego, konstruowanie profilu na LinkedIn, a potem odpowiedzi na pytania pracodawcy: *Dlaczego chcesz pracować w tej firmie i dlaczego akurat Ciebie powinniśmy zatrudnić?* Stają się całkowicie naturalne i autentyczne, co paradoksalnie jest też pożądane przez pracodawcę. Otrzymujemy,

więc coś, co moglibyśmy nazwać sprzężeniem zwrotnym w tym podejściu: Skupiając się świadomie na własnych potrzebach zawodowych, skuteczniej zaspokajasz potrzeby pracodawców, u których chcesz pracować. I wilk syty i owca cała.

REKRUTERZY GO NIENAWIDZĄ! ODKRYŁ SPOSÓB NA SKUTECZNE CV!

Taki „clickbajtowy” tytuł mógłby się pojawić, gdyby ktoś faktycznie nie zrozumiał intencji tego kursu. Celem tej książki jest zmiana rzeczywistości rekrutacyjnej w Polsce, jednocześnie nie jednych kosztem drugich. Fakt, że jako autor chcę dać więcej świadomości kandydatom, nie odbije się negatywnie na rekruterach. Gdybyśmy założyli, że rekruterzy otrzymują wyłącznie przemyślane i świadome aplikacje, wówczas zamiast setek, otrzymywaliby ich kilkanaście, góra kilkadziesiąt, co diametralnie zmieniłoby ich jakość pracy, gdyż w takiej rzeczywistości każdy kandydat dostałby więcej uwagi a proces rekrutacyjny stałby się skuteczniejszy. Fakt, że zdradzam Ci w tej książce te wszystkie techniki nie jest aktem sprzeciwu wobec środowisk HR a wręcz przeciwnie chęcią poprawy jakości ich pracy.

PRAWDA NR 2: CELEM CV NIE JEST DOSTANIE PRACY!

Może wydawać się to szokujące, jednak najlepsze na świecie CV i inne dokumenty aplikacyjne nie dadzą Ci pracy. Pracę daje Ci pracodawca w wyniku rozmów na spotkaniu rekrutacyjnym. Bezpośrednim zadaniem CV i reszty dokumentów aplikacyjnych jest sprawić, że znajdziesz się właśnie na tej rozmowie, a nie sprawić, że podpiszesz umowę o pracę. Bo to akurat zależy właśnie od tego, jak poradzisz sobie na rozmowie. Analogicznym porównaniem może być telefonowanie do Klientów przez sprzedawców. Wielu z nich także zapomina o tym, że sprzedaż nie następuje przez telefon, tylko na spotkaniu. Więc celem telefonowania jest umówienie spotkania, a nie sprzedaż. Tak samo jest z CV, Listem Motywacyjnym i profilem na LinkedIn. Ich celem jest zaprowadzenie Cię na rozmowę kwalifikacyjną a bardziej precyzyjnie: Ich celem jest takie zwrócenie uwagi pracodawcy/rekrutera i zainteresowanie go Twoją osobą, że ten będzie chciał Cię lepiej poznać podczas rozmowy. To bardzo duża zmiana paradygmatu,

bo koncentruje działania związane z tworzeniem dokumentów aplikacyjnych wokół zupełnie innej osi, jaką jest faktyczny cel ich działania.

W tej części kursu znajdziesz drogę krok po kroku, od sposobu jak odczytać właściwie potrzeby pracodawcy z ogłoszenia o pracę poprzez przygotowanie dokumentów aplikacyjnych aż po ich wysłanie i komunikację z rekruterem. Wszystko. Dołożyłem wszelkiej staranności, aby opisać każdy element. Dowiesz się jak maksymalnie jak to możliwe wykorzystać pozycję kandydata, aby zapewnić sobie telefon z zaproszeniem na rozmowę o pracę.

Dodatkowo otrzymasz ode mnie

Cztery spójne zarówno ze sobą jak i z tym kursem szablony CV i listu motywacyjnego.

Na końcu każdego obszaru w tym rozdziale kursu znajdziesz checklistę za pomocą której będziesz mógł sprawdzić Twoje CV, List motywacyjny i Profil na LinkedInie.



PRZYGOTOWANIE DO ROZMOWY

Ostatnia trzecia część kursu to przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej i tego, co po niej. To jest to, w czym prześciga się większość poradników dla poszukujących pracy. Jak odpowiedzieć, jakich słów użyć, co zrobić i jak się ubrać – to wszystko ważne, jednocześnie kluczowe są tutaj dwie rzeczy. Pierwsza to taka, aby pracodawca dostrzegł w Tobie pracownika, który przyniesie mu korzyści. Druga zaś, aby była to relacja partnerska, w której obie strony mówią na równym poziomie o swoich oczekiwaniach. A tego niestety uczą nieliczni. Tak jak dokumenty aplikacyjne pisane są z intencją zakwalifikowania się na rozmowę, tak rozmowa ma na celu test kompatybilności między Tobą a pracodawcą.

Dziś wciąż kandydaci mają problem z odpowiedzeniem na wiele pytań a wiele tematów jak np. temat pieniędzy jest wręcz tematem tabu. Nie jest moją intencją uczenie kogokolwiek sztuczek polegających na manipulowaniu rozmówcą a pokazanie sposobów transparentnej i otwartej komunikacji. W tym rozdziale dowiesz się jak przygotować się mentalnie i technicznie do spotkania z pracodawcą, jak rozmawiać o pieniądzach i skąd wziąć kwoty do zakomunikowania podczas rozmowy o wynagrodzeniu. Będziesz wiedział, o co samemu pytać na rozmowie i jak przejść przez kolejne etapy rekrutacji. Dowiesz się jak odpowiadać na najpopularniejsze pytania, jak mówić o porażkach i dam Ci klucz do odpowiedzi na pytania z serii tzw. „trudnych”. Dodatkowo pokażę Ci jak wybrać tę właściwą ofertę pracy, jeśli musisz wybierać spośród kilku i jak odnaleźć się w pierwszych dniach pracy u nowego pracodawcy. Dostaniesz pełen ekwipunek maksymalnie, jak to tylko możliwe, abyś był przygotowany na więcej niż normalnie byś się spodziewał.



Dobrze. Wiesz już jak wygląda ten proces krok po kroku. Przejdę razem z Tobą całą tę drogę - od zdefiniowania potrzeb zawodowych do pierwszych dni na nowym stanowisku. Gotowy do drogi? Gotowy wziąć sobie tę pracę?

Widzimy się na starcie.

A i jeszcze jedno. Po przejściu kursu, wszystkie materiały i dostęp do lekcji jest dla Ciebie dożywotni. Więc nie tylko teraz ale i za kilka lat jeśli będziesz chciał wrócić bo np. ponownie będziesz przygotowywał do kolejnego kroku w karierze, te materiały będą tu na Ciebie czekać.