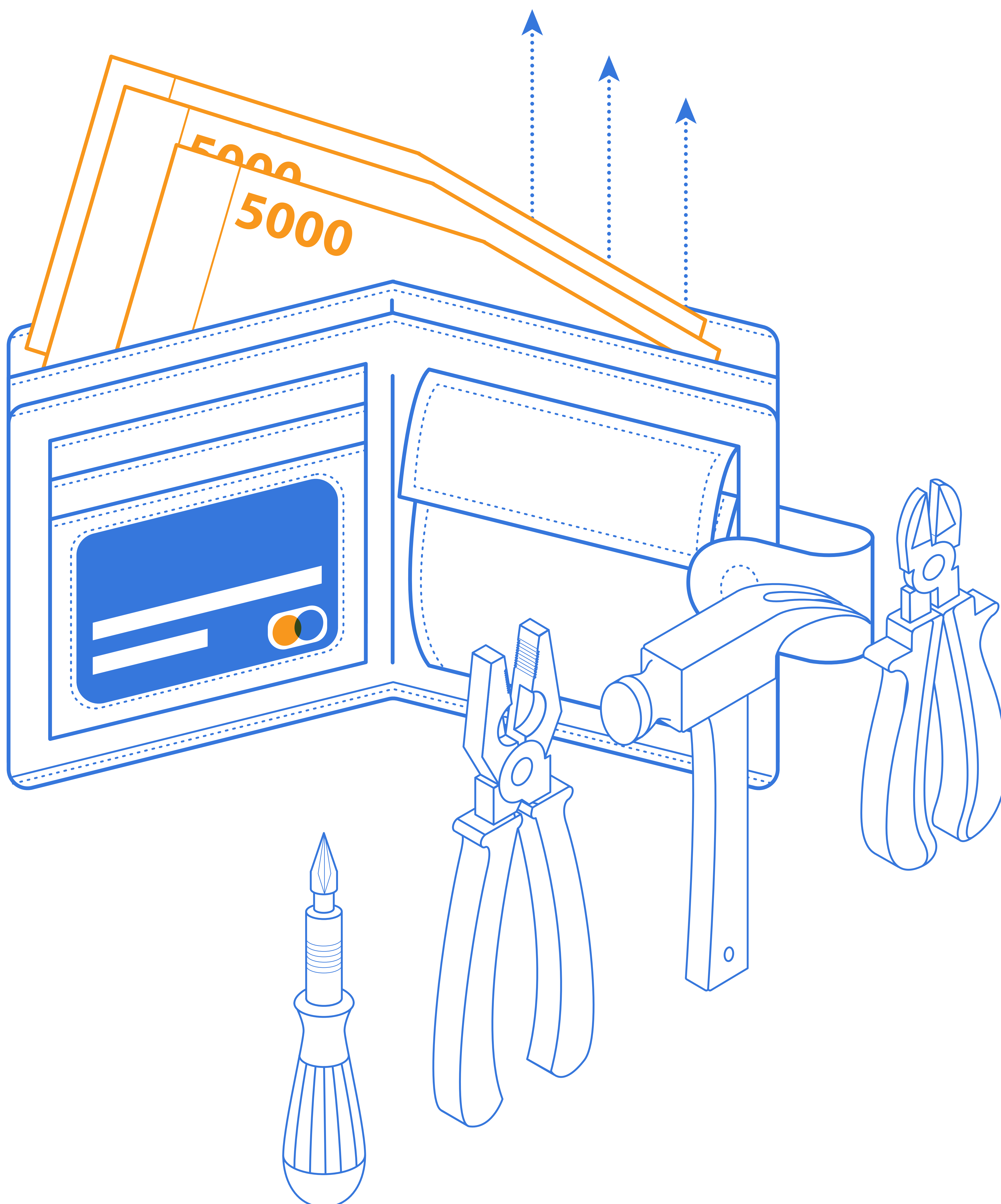




КАРЬЕРНЫЙ ГИД

10 инструментов, которые поднимут
вашу стоимость на рынке труда



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	2
Инструмент №1. Определение исходной точки	3
Инструмент №2. Карьерная цель	5
Инструмент №3. Лестница работодателей	6
Инструмент №4. Резюме. 5 инсайтов от HeadHunter	7
Инструмент №5. Профессиональный блог	10
Инструмент №6. Чек-лист руководителя	12
Инструмент №7. Делать больше	13
Инструмент №8. Манимейкинг	14
Инструмент №9. Собеседование: как торговаться о зарплате	16
Инструмент №10. Бизнес-образование	18
Заключение	20

ВВЕДЕНИЕ

Тридцать семь процентов россиян ищут работу, еще пятьдесят боятся ее потерять. Такова статистика.

К сожалению, нет данных о том, сколько людей задумываются о карьерном росте, хотят повысить свою стоимость на рынке труда и что-то предпринимают для этого. Мы уверены, что таких заинтересованных и активных людей много, и среди них — вы, наш читатель.

В этой книге мы собрали 10 практических инструментов — от определения исходной точки в карьере до бизнес-обучения как инструмента профессионального роста.

Внедрение одних требует не более 5 минут, других — месяцев кропотливой работы. Так или иначе, любой из 10 инструментов поможет вам продвинуться ближе к цели — повышению своей стоимости на рынке труда.

Приведенные инструменты помогут прояснить реальные ожидания и амбиции, понять, как достичь желаемого результата, составить дорожную карту дальнейших действий. Но не забывайте: главное — делать.

Удачи!

Мы составили эту книгу по материалам конференции City Business School. Благодарим за предоставленные материалы и идеи экспертов: Анастасию Серегину (коуча, консультанта, члена ICF), Владимира Мариновича (соучредителя Gettaxi, основателя бизнес-школы «Вверх»), Айгюн Курбанову (руководителя направления по адаптации персонала и работе с корпоративной культурой Московского аэропорта Домодедово), Татьяну Астахову (директора департамента обучения City Business School), Марину Хадину (руководителя карьерного направления HeadHunter Group), Илью Богина (управляющего партнера Insight Group), Василия Воропаева (основателя Rubrain.com), Владимира Зиму (директора по оргразвитию в ТЭК Русглобал, ГК Монолит), Андрея Веселова (основателя портала вебинаров B2B basis), Ярослава Карасева (директора по маркетингу City Business School), Дмитрия Чередника (соучредителя компании SalesUp Consult), Ильгиза Валинурова (президента и основателя Корпорации Кадровых Агентств «Business Connection») и Светлану Бабарину (основателя и руководителя «Карьера 21 век»).

ИНСТРУМЕНТ №1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИСХОДНОЙ ТОЧКИ

Чтобы предпринять конкретные шаги к карьерному росту, стоит понять, где вы находитесь сейчас.

ТЕХНИКА «5 ШАГОВ»

Определите вашу исходную точку. Для этого выберите один из вариантов ниже:

<p>А. Я ищу почти любую работу, потому что долго нахожусь без работы и мне нужны деньги.</p>	<p>С. У меня есть работа, но я боюсь ее потерять</p>
<p>В. Я ищу высокооплачиваемую работу или с сохранением прошлой должности.</p>	<p>Д. У меня есть работа. Вроде все хорошо, но я застрял(а) в зарплате и должности.</p>

А теперь отложите от этой точки 5 шагов к карьерному росту, используя рекомендации.

ТОЧКА А. ИЩУ РАБОТУ

- Обратите внимание на отрасли с высокой текучкой и постоянной нехваткой сотрудников: федеральные сети, продажи, обслуживание;
- Научитесь составлять эффективные резюме (см. инструмент №4);
- Проанализируйте резюме других соискателей: чем они отличаются от вашего, что есть у них такого, чего нет у вас. Составьте список знаний и навыков, которыми вам нужно овладеть;
- Ищите работу проактивно. Не ждите, пока вас пригласят в компанию мечты, этого может не случиться. Вы выбираете работодателей, а не они — вас;
- Поймите, почему именно вы нужны компании. Расскажите об этом на собеседовании.

ТОЧКА В. ИЩУ ХОРОШУЮ РАБОТУ

- Освойте новые инструменты поиска (например, LinkedIn) и нетворкинг;
- Определите свою основную компетенцию. Совершенствуйте ее и не стесняйтесь рассказывать о своих достижениях работодателям;
- Сделайте шаг в сторону фриланса по своей компетенции. Поймите, стоит ли рассматривать фриланс как часть стратегии карьерного продвижения;
- Получите бизнес-образование (например, MINI-MBA);
- Пока ищете работу, заведите профессиональный блог (см. инструмент №5).

ТОЧКА С. БОЮСЬ ПОТЕРЯТЬ РАБОТУ

- Определите свою пользу для компании. Сформулируйте ее в денежном выражении;
- Составьте план развития своих навыков;
- Делайте больше, чем от вас ожидают (см. инструмент №7);
- Получите бизнес-образование. Это нужно не ради «корочек», за которые будет доплачивать работодатель. Вы получите знания и навыки, которые сделают вас ценным для любой компании;
- Займитесь в компании манимейкингом (см. инструмент №8).

ТОЧКА D. ХОЧУ ПОВЫСИТЬ ДОХОД И ПОЗИЦИЮ

- Сформулируйте для себя, на какую ступень вы идете;
- Определите свои KPI;
- Избегайте расфокусировки. Делайте что-то одно и добивайтесь нужного результата;
- Получите MBA. Диплом бизнес-школы даст необходимые знания, навыки и полезные деловые связи;
- Осознайте и внедрите в свою работу формулу роста:
 - Возьмите на себя ответственность;
 - Покажите результат;
 - Завоюйте авторитет;
 - Получите ресурсы;
 - Сделайте в 10 раз больший результат.

Готово! Теперь у вас есть список конкретных шагов для карьерного роста и вы знаете, в каком направлении нужно двигаться. Дополните список рекомендованных шагов своими.

ИНСТРУМЕНТ №2. КАРЬЕРНАЯ ЦЕЛЬ

Не все сотрудники ставят карьерные цели, а зря. Чтобы повысить свою стоимость на рынке труда, нужно четко осознавать, к какой цели вы идете.

Выделите время (1-2 часа), когда вас никто не будет отвлекать. Отключите телефон и включите воображение.

ТЕХНИКА «ПОДМЕНА ЦЕЛИ»

Сформулируйте цель для себя, а потом переформулируйте ее так, чтобы она была выгодна работодателю. Используйте эту технику при подготовке к собеседованию.

Пример 1

Ваша цель	Цель для работодателя
Найти работу с окладом 50 тысяч руб. за 2 месяца и пройти испытательный срок.	Освоить навыки презентации и ведения переговоров, чтобы на любом собеседовании добиться лучших условий и стать лидером отдела продаж по итогам квартала.

Пример 1

Ваша цель	Цель для работодателя
Получить должность исполнительного директора с окладом 200 тысяч руб. в ближайшие полгода.	Вывести на рынок новый продукт, который принесет компании 10 млн. рублей. Организовать все работы по созданию продукта.

При постановке цели советуем дополнительно использовать технику SMART. Если вы не слышали об этой технике, погуглите: о ней много написано в интернете.

Потренируемся?

Ваша цель	Цель для работодателя

ИНСТРУМЕНТ №3. ЛЕСТНИЦА РАБОТОДАТЕЛЕЙ

ТЕХНИКА «ТАРГЕТ-ЛИСТ»

Не стоит откликаться на первую попавшуюся вакансию.

Перед тем как приступить к активному поиску работы, составьте список из топ-50 компаний, в которых вы хотели бы работать. Это могут быть компании разных масштабов из разных отраслей. Главное — они подходят вам, и велика вероятность того, что вы тоже подходите им.

ТЕХНИКА «ЛЕСТНИЦА РАБОТОДАТЕЛЕЙ»

Путь к работе мечты — движение от точки А к точке В.

А — В

Точка А — компания, в которой вы работаете сейчас, или ваш последний работодатель (если на данный момент вы не работаете). Точка В — компания мечты.

Обычно в компаниях мечты требования к сотрудникам высоки, и не всегда ваших компетенций достаточно для трудоустройства. Где получить нужные знания и навыки?

А — А1 — А2 — А3 — В

Составьте список из промежуточных компаний, в которых вы можете получить необходимые опыт и знания. Поработайте в них, а потом уверенно идите навстречу работе, о которой мечтали.

ИНСТРУМЕНТ №4

РЕЗЮМЕ. 5 ИНСАЙТОВ ОТ HEADHUNTER

Резюме — первый взгляд работодателя на вас, причем вашими же глазами. Основная цель резюме — убедить, что именно вас нужно пригласить на собеседование. Убедить при первом прочтении.



Марина Хадина,

руководитель карьерного направления

HeadHunter Group, делится инсайтами о том,

как подготовить эффективное резюме.

ИНСАЙТ 1

Ваше резюме точно дочитают до конца, если:

- Оно соответствует востребованной профессиональной области (например, IT, продажи, развитие бизнеса).
- Оно содержит полную (но не избыточную) информацию о том, чем вы занимались и каких результатов достигли.
- Прикреплено фото в хорошем качестве.
- Оно приходит само. Рекрутер получает от вас резюме на почту, а не выискивает его среди сотен других на сайте.
- Оно с первых строк доказывает, что вы целеустремленны, проактивны и вообще сделали себя сами.

ИНСАЙТ 2

5 простых ингредиентов идеального резюме:

- Основная информация.
- Цель поиска работы.
- Образование.
- Опыт работы.
- Дополнительная информация.

ИНСАЙТ 3

Что указывать в графе «Дополнительное образование», а что нет:

Указывать	Не указывать
<p>То, что имеет отношение к Вашей цели — искомой работе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • профессиональные тренинги, курсы и семинары (в том числе дистанционное и самостоятельное образование); • курсы иностранного языка. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тренинги личностного роста; • Курсы кройки и шитья; • Тренинги из других профессиональных сфер; • Давние тренинги, которые Вы проходили на заре своей карьеры; • Устаревшие знания;
<p>То, о чём Вы сможете вспомнить и рассказать, привести примеры того, как Вы сейчас используете полученные навыки и знания.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Стажировки и практики (если речь идёт не о начальной должности).

ИНСАЙТ 4

Как писать о достижениях

Достижения — то, что отличает вас от других кандидатов. Чем более измеримы и конкретны ваши достижения (цифры, проценты, примеры), тем они убедительнее.

Вот несколько примеров:

Менеджер по продажам

- Увеличение продаж на 15% по сравнению с предыдущим периодом прошлого года.
- Привлечение крупного клиента с суммой контракта от 50 млн руб. в год.

Маркетолог

- Вывод на рынок нового сервиса (укажите сервис). Обеспечение положительной динамики его продаж.

PR-менеджер

- Формирование группы доверенных журналистов, рост числа положительных упоминаний о компании в СМИ на 20%.

Главный бухгалтер

- Участие в проекте по автоматизации учетных процессов за счет внедрения программы (укажите программу).

ИНСАЙТ 5

9 ошибок, которых следует избегать в резюме:

1. Неаккуратный вид (не выровнены поля, избыток буллит-поинтов).
2. Орфографические и пунктуационные ошибки.
3. Слишком краткий рассказ об опыте.
4. Чрезмерный объем (3 и больше страниц А4).
5. Нет фото.
6. Опыт описан с точки зрения процессов, а не результатов.
7. Нет информации о зоне ответственности и количестве подчиненных.
8. Подробное описание неактуального опыта (в других отраслях, на других позициях).
9. Нет фокуса на ключевой экспертизе.

ИНСТРУМЕНТ №5. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БЛОГ

Заведите блог и регулярно публикуйте новые посты. Хороший качественный блог говорит о вас как минимум 3 вещи:

1. Вы компетентны. Много знаете и умеете в рамках своей специализации.
2. Вы дисциплинированы. Управляете временем и рассчитываете силы.
3. Вы хотите развиваться. Не боитесь пробовать и добиваетесь результата.

Выберите любой удобный формат: видео, фото или тексты. Начните как можно раньше, а лучше прямо сейчас. Пусть работодатель увидит в вашем блоге 30-50 записей вместо 2-3.

Создайте свой собственный сайт или используйте платные (Blog.com, Ghost, Tilda, Weebly) и бесплатные (LiveJournal, Blogger, Tumblr, Blog.ru) платформы. Уделите время продвижению: давайте ссылки на посты в социальных сетях, размещайте их в форумах, предлагайте для публикации профильным площадкам и СМИ.

ЧТО ДАЕТ БЛОГ

Ведение блога поможет вам структурировать информацию и опыт, глубже понять вашу специализацию и смежные с ней темы.

Блог — дополнительная возможность укрепить собственный бренд: расширить аудиторию, найти клиентов или партнеров и получить предложения о работе там, откуда вы их не ждали. Социализация блога позволяет получить обратную связь по своим идеям от совершенно разных людей.

5 СОВЕТОВ ПО ВЕДЕНИЮ БЛОГА:

- Будьте честны и сразу переходите к делу.
- Составьте график постов на пару месяцев вперед. Пишите регулярно.
- Используйте аналитику, чтобы понять, что и как читают ваши посетители.
- Не копируйте чужие материалы и чужой стиль.
- Регулярно читайте комментарии и отвечайте на них.

ГДЕ БРАТЬ КОНТЕНТ

Читайте блоги коллег и экспертов отрасли. Так вы будете узнавать самые свежие новости, получать актуальные знания и перенимать опыт. Учитесь у коллег излагать мысли, обращайте внимание на язык, оформление, стиль изложения и регулярность постов, берите интересные идеи. Старайтесь не переписывать своими словами сказанное уже кем-то, будьте оригинальны.

Хороший источник для контента — статьи из иностранных профильных СМИ и блогов. Переводите то, что кажется вам интересным и полезным. Читатели блога скажут вам спасибо, а работодатели отметят, что вы владеете иностранным языком.

ИНСТРУМЕНТ №6. ЧЕК-ЛИСТ РУКОВОДИТЕЛЯ

Эффективные руководители нужны везде, от стартапов до корпораций, потому что они знают, как правильно превращать ресурсы в результаты.

ТЕХНИКА «ЧЕК-ЛИСТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Если вы руководите людьми или планируете стать руководителем, этот чек-лист послужит вам ориентиром. Он будет напоминать о том, что должен уметь эффективный управленец. Чем больше галочек вы наберете, тем выше ваша стоимость на рынке труда.

СИЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ...

1	Знает, как создать поток заявок	
2	Знает, как заявки превратить в продажи	
3	Знает, где можно сэкономить	
4	Знает, как удержать качество на одном уровне	
5	Находит время на все важные задачи	
6	Умеет общаться с подчиненными и мотивировать их	
7	Выбирает хороших подрядчиков	
8	Выбирает хороших подрядчиков	
9	Может выбрать правильную из альтернатив развития	
10	Всегда улыбается, никогда не ноет	
11	Хорошо выглядит	
12	Не боится выступать перед публикой, умеет продать со сцены	
13	Умеет отдыхать	
14	Образован (имеет степень MBA)	
15	Умеет делегировать	
16	Ясно излагает мысли устно и письменно	
17	Проявляет инициативу и берет на себя ответственность	
18	Может прописать цели и видение компании на 1 год и 100 лет	
19	Расставляет приоритеты	
20	Занимается только тем, что ведет его к выполнению главных личных целей	

ИНСТРУМЕНТ №7. ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ

Делать только то, что просят, — лучший способ не расти и не развиваться.

Всегда делайте больше. Эта простая техника работает на 100%. Хотите поднять свою стоимость на рынке труда? Сначала докажите, что стоите больше. Возьмите на себя ответственность и сделайте больше, чем просят.

Это работает.



ИНСТРУМЕНТ №8. МАНИМЕЙКИНГ

Лучший способ повысить свою стоимость — показать, сколько денег вы принесете компании. И не просто показать, а доказать, совершив конкретные действия по манимейкингу — привлечению денег.

Как только финансовый эффект от ваших действий будет превосходить вашу зарплату в несколько раз, ваша ценность станет очевидной для всех. Только после этого (и никак не раньше) можно говорить о повышении зарплаты и карьерном росте.

ТЕХНИКА «ACTION PLAN МАНИМЕЙКЕРА»

Составьте список изменений, которые вы можете внедрить в компании в ближайшее время и которые неминуемо приведут ее к росту доходов.

Дадим 2 примера.

Пример 1. Action plan онлайн-маркетолога

- Запустить Instagram компании.
- Запустить группу в Вк и Facebook.
- Сменить статусы в соцсетях и мессенджерах.
- Выслать приглашение на встречу в Вк.
- Сделать landing page.
- Поднять конверсию страницы за счет A/B-теста.
- Добавить виджеты онлайн-консультанта и CallbackHunter.
- Протестировать все формы захвата.
- Внедрить реферальные хвосты (анализ источников трафика).
- Просмотреть 100 посещений сайта через Вебвизор и написать выводы.
- Протестировать верстку во всех браузерах и на всех разрешениях монитора.
- Проверить сайт и рекламные материалы на грамматику и пунктуацию.
- Правильно настроить «цели» и «события» в Google Analytics.
- Почистить папку «Спам».
- ...

Пример 2. Action plan руководителя отдела продаж

- Активировать свои личные контакты и продать.
- Продать что-либо текущим клиентам.
- Продать без скидки.
- Продать лично с более высоким средним чеком.
- Устроить распродажу.

- Организовать партнерские продажи.
- Подключить продажи в кредит.
- Внедрить план продаж.
- Внедрить дедлайны и прогрессирующие цены.
- Собрать рекомендации у текущих клиентов.
- ...

Главное условие — каждое действие из плана должно прямо или косвенно приводить компанию к росту доходов. Такой список можно сформировать в любой отрасли и на любой позиции.

Внедрение начните с малозатратных и простых действий. Отдача от них, скорее всего, придет быстрее. Вам быстрее начнут доверять и делегировать. При такой позиции рост неизбежен.

Эта техника работает и в случае поиска новой работы. Предложите Action plan по увеличению прибыли компании прямо на собеседовании (разумеется, подготовьте его заранее). Докажите, что сможете его реализовать, а затем реализуйте.

Отказать такому кандидату невозможно.

ИНСТРУМЕНТ №9. СОБЕСЕДОВАНИЕ: КАК ТОРГОВАТЬСЯ О ЗАРПЛАТЕ

Итак, вы готовитесь обсуждать ваш доход с настоящим или будущим работодателем. Какую стратегию выбрать?

СТРАТЕГИЯ 1. ВЫШЕ РЫНКА

«Скажу-ка я, что хочу получать в 2 раза больше, чем сейчас!»

Когда использовать

Это смелый подход. Он оправдывает себя, когда вы не ищете работу и можете привередничать, ничем не рискуя, либо когда вас одновременно «хантят» более 3 компаний. Всем рекрутерам известно, что за обладание «звездой» надо платить. Однако кандидатов, способных эффективно использовать стратегию «в 2 раза», объективно не более 1% от всех.

Подводные камни

Если вы — «крепкий», успешный работник, которых на рынке довольно много, но при этом находитесь в поиске работы, если к вам не стоит очередь из потенциальных работодателей, то стратегия «в 2 раза» скорее отпугнет работодателей, и на второе интервью, вероятнее всего, можно не рассчитывать.

СТРАТЕГИЯ 2. НИЖЕ РЫНКА

Когда использовать

У вас есть возможность работать в компании вашей мечты.

Подводные камни

Предположим, вы нашли вакансию мечты, а на нынешнем месте, помимо заработной платы, вас ничего не устраивает. Если вы понимаете, что сейчас получаете действительно хорошую зарплату, а работа в новой компании принесет вам профессиональное счастье, — это тот самый единственный случай, когда можно объявить в качестве ваших ожиданий те же деньги или несколько ниже, чем имеете сейчас.

СТРАТЕГИЯ 3. НА УРОВНЕ РЫНКА, ИЛИ ТОРГ УМЕСТЕН

Когда использовать

Самым взвешенным и, скорее всего, успешным будет подход, когда на собеседовании вы называете сумму с бонусом в 15-25% к текущей зарплате. В итоге вы сторгуетесь до 10-15% прибавки. Взрослые серьезные люди скажут, что это правильная и честная позиция сторон по отношению друг к другу. Судить, конечно же, вам.

Подводные камни

Не обнаружены.



ИНСТРУМЕНТ №10. БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Бизнес-образование — превосходный инструмент для развития карьеры.

Спрос на управленцев сегодня не падает, а, наоборот, растет. При этом предложений на рынке достаточно много, так как в кризис многие квалифицированные менеджеры потеряли работу.

Чтобы выдержать конкуренцию, профессионалы, ориентированные на карьерный рост, вкладывают в себя. Они понимают: эти вложения окупятся.

Если вы руководитель или планируете им стать, получите MBA. Если вы хотите поднять профессиональный уровень в своей области, пройдите специализированный курс (например, по логистике, маркетингу или финансам).

ЧТО ТАКОЕ MBA?

MBA (от англ. master of business administration — мастер делового администрирования) — признанный во всем мире формат бизнес-образования, адресованный в первую очередь профессионалам и менеджерам.

MBA дает всестороннее понимание бизнес-процессов компании в их взаимосвязи. Компетенции, развиваемые в ходе обучения, позволяют мыслить и руководить людьми системно.

ПОЛУЧИТЬ MBA СЕГОДНЯ ПРОЩЕ

В последние годы бизнес-образование стало доступнее. Сегодня не обязательно ехать за границу или на год-два переезжать в другой город. MBA можно получить удаленно, не прерывая трудовой стаж и не жертвуя общением с семьей.

Не нужно брать долгосрочный образовательный кредит, потому что онлайн-программы MBA, как правило, стоят недорого.

ДИСТАНЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ MBA

Дистанционные программы MBA развивают навыки, формируют опыт принятия решений при помощи практических онлайн-инструментов: кейсов, тестов, заданий и тренажеров, возможности общаться с наставником и однокурсниками.

Вы сами регулируете интенсивность обучения: всегда можно получить больше знаний за единицу времени или, наоборот, ненадолго сделать перерыв.

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОГРАММ

В первую очередь оцените саму бизнес-школу:

- Как долго она работает.
- Какова ее репутация.
- Имеет ли школа необходимые сертификаты и аккредитации.
- Что о школе говорят выпускники — на сайте и в Сети.
- Сколько стоит обучение.

Узнайте, какой диплом вы получите в конце обучения. Будет ли это международный и/или российский диплом. Познакомьтесь с программой занятий и преподавателями. Лучше, если среди спикеров будут практикующие эксперты: они поделятся опытом и ответят на сложные вопросы из вашей бизнес-практики.

Узнайте, будет ли у вас тьютор, сможете ли вы общаться с другими студентами и экспертами. Другими словами, расширите ли вы сеть полезных деловых контактов.

Если выбираете между российским и зарубежным бизнес-образованием, помните: международные дипломы ценятся за границей, но программа обучения не учитывает специфики российского бизнеса. Если вы планируете жить и применять полученные знания в России, рекомендуем сначала присмотреться к российским бизнес-школам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не думайте, как найти работу. Думайте о том, как развить себя, получить новые знания и навыки, как усилить свои компетенции. Целеустремленных людей работа находит сама.

Главное — понять, что карьеру можно и нужно развивать. Это процесс, который можно планировать, прогнозировать, на который реально повлиять. Для этого надо не бояться ставить цели, учиться, расширять картину мира и главное — делать.

Техники и советы, собранные в книге, — это выжимки из практики карьеристов и экспертов по карьерному росту. Они не раз доказали свою эффективность. Внедрив хотя бы один инструмент, вы повысите свою стоимость на рынке труда. Внедрив все, по-новому взглянете на себя как профессионала. Вы убедитесь, что можете все, а потолка для развития не существует.

Начать приобретение новых навыков и знаний мы рекомендуем с программы **Mini-MBA Professional**, если вы еще не доросли до уровня руководителя. А если вы уже управляете командой профессионалов, то для вас у нас есть программа **MBA General Intensive**. В этих программах собран лучший мировой опыт по управлению и развитию бизнеса. По этим программам сейчас действует помощь в трудоустройстве.

Успехов вам и вашей карьере!