

## JAK ZAPLANOWAĆ KARIERĘ?

• Drugi etap to ustalenie strategii: co mogę zrobić, by dojść do celu, z kim powinnam rozmawiać, do jakich firm warto aplikować. Gdy stworzę listę wymarzonych miejsc pracy, należy budować kontakty, chodzić na spotkania. Pracodawcy często uczestniczą w targach pracy. To okazja do rozmowy z osobami, które decydują o zatrudnieniu.

• Trzeci krok – przesłanie, jak w danej firmie mogę pięć się po szczeblach kariery. Pamiętam piękną dziewczynę, która przyjęła proste kryterium: wysyłała CV z profesjonalnym zdjęciem do firm poszukujących osób z dobrą prezentacją. Robiła to przez cztery miesiące i upór opłacił się. Dostała zatrudnienie w firmie farmaceutycznej i dziś jest regionalnym kierownikiem sprzedaży.

**Twój plan na nowy sezon to podwyżki i awanse? O tym, co zrobić, by zdobyć wymarzoną pracę i odnosić w niej sukcesy, mówi Hanna Więcewicz, ekspertka w dziedzinie doradztwa zawodowego.**



**HANNA WIĘCEWICZ**  
Dyrektor Zarządzający  
Right Career

### Stwórz dobry plan

Planowanie kariery możemy podzielić na trzy etapy:

• Najpierw trzeba zastanowić się: co chcę osiągnąć, jaki zakres obowiązków by mi odpowiadał. W odkryciu swojego wyjątkowego talentu pomocnym narzędziem jest Strengthsfinder, odpłatny test stworzony przez Instytut Gallupa. W parze z planowaniem powinny iść praktyki. Studentom doradzam, by zrobili ich jak najwięcej. Przed rozpoczęciem pracy dobrze jest wiedzieć np. czy lubimy pracować w zespole.

### Zrób wrażenie

Doświadczenia pracodawców pokazują, że na 300 wysłanych CV, mniej więcej trzy są dobre. Wiemy, że CV powinno zawierać sukcesy. Jak je przedstawić? W przypadku studenta sukcesami mogą być uczestniczenie w konferencjach, praca w kole naukowym, organizowanie wydarzeń na uczelni, wygrane w konkursach. Osoba pracująca może wpisać np. optymalizację w dziale, przygotowanie procedur, osiągnięcie wyników sprzeda-

żowych, prace nad produktem lub projektem, organizacja promocji w internecie, stworzenie strony internetowej, organizacja kampanii w mediach społecznościowych. Ważne jest dostosowanie CV do oczekiwań pracodawcy. A to znaczy, że na pierwszej stronie powinny znaleźć się tylko te informacje, które go zainteresują i pokazują, że pasujemy do stanowiska, o które się ubiegamy.

### Postaw na networking

Ważny element szukania idealnej posady to profile na portalach społecznościowych, przede wszystkim na LinkedIn. Może za kilka lat one zastąpią tradycyjne CV. Dlatego trzeba uzupełnić w nich „podsumowanie” i „umiejętności” – wyszukiwarka LinkedIn robi research w tych zakładkach. Liczą się dobre opinie „referencje”, jak również potwierdzenia naszych umiejętności tzw. „endorsement”. Na profilu muszą znaleźć się słowa kluczowe. Warto postarać się o dobre zdjęcie. Nie rekomenduję popularnej pozy z założonymi rękami. Taka zamknięta postawa komunikuje, że być może nie jesteśmy otwarci na ludzi. Na zdjęciu biznesowym powinniśmy być uśmiechnięci, wyglądać na sympatyczną, promienną, energetyczną osobę, z którą chce się rozmawiać. Należy pokazać entuzjazm. Za kilka lat najważniejsze będą treści przekazane przez obraz, przede wszystkim przez film. Dlatego istotne jest zamieszczanie na LinkedIn zdjęć i wideo – wywiadów, prezentacji. To bardzo podnosi atrakcyjność profilu. Dobrym sposobem promowania siebie jest również linkowanie artykułów. Jeśli mamy wiedzę na jakiś temat, wypowiedzmy się w tekście – od razu pracujemy na miano eksperta! LinkedIn jest świetnym narzędziem networkingu. Możemy skontaktować się z osobą, która jest np. szefem działu i zapytać ją o możliwość spotkania rekrutacyjnego. Dziś nieposiadanie profilu w tym portalu oznacza, że jesteśmy niewidoczni na rynku pracy, ponieważ rekruter od LinkedIn zaczyna poszukiwania kandydatów. Facebook również jest narzędziem, które coraz częściej służy do rekrutacji. A właściwie do derekrutacji. Posty o treści politycznej, dyskryminacyjnej mogą sprawić, że pracodawca nie będzie chciał przyjąć takiej osoby do zespołu. Nie polecam także publicznego udostępniania zdjęć z imprez z alkoholem oraz zbyt negatywnych, niecenzuralnych komentarzy. Warto natomiast zamieścić informację, gdzie pracujemy, ponieważ wyszukiwarki Facebooka dają możliwość wyławiania kandydatów na konkretne stanowiska. Zresztą informacje o tym, gdzie pracujemy, powinny znaleźć się w jak największej ilości źródeł, aby maksymalnie zwiększyć prawdopodobieństwo wyszukania nas w sieci.

### Odrób lekcje

Rozmowa kwalifikacyjna. Pierwszy i konieczny krok to przygotowanie się do niej. Wiedza na temat firmy i stanowiska, na które aplikujemy może nas wyróżnić na tle innych kandydatów i zapewnić wygraną. Na spotkaniach często pada pytanie: „Co pani o nas wie?”. Pracodawca oczekuje, że przed rozmową przejrzymy jego stronę internetową, poznamy profil organizacji, produkty. Warto też sprawdzić profil osoby, z którą się spotykamy. Jeśli w recepcji będzie kilka osób i właśnie ta zacznie do nas podchodzić, możemy uśmiechnąć się i pewnie uściśnąć dłoń rozmówcy. Będzie to miły początek spotkania. Przed rozmową dobrze jest spisać sobie, czym koniecznie należy pochwalić się, i nawet jeśli nie padną odpowiednie pytania ze strony rekrutującego, te wątki powinny zostać wplecione w rozmowę. Przygotowujemy też reklamę samego siebie. Powinniśmy zawrzeć w niej informacje o doświadczeniu zawodowym, sukcesach i mocnych stronach. Autoprezentacja może trwać od 90 sekund do dwóch minut. Po tym czasie druga osoba zaczyna się nudzić, a to, czy strony są wzajemnie sobą zainteresowane, wpływa na wynik rekrutacji. Podczas ubiegania się o pracę najważniejsza jest jednak zdolność do zbudowania relacji. O zatrudnieniu często nie decydują kwalifikacje, ale to, czy pracodawca nas polubi. Cenniejsza od wiedzy technicznej jest umiejętność współpracy z innymi, okazywanie innym szacunku – to sprawia, że jesteśmy wybierani do pracy. Jak przełamać lody? Znaleźć coś interesującego w drugiej osobie. Założyć, że moglibyśmy ją polubić. Spróbujmy np. zauważyć ładne kolczyki i nawet to skomentować. Pozytywne nastawienie ułatwia kontakt z ludźmi, także z tymi, którzy na początku wysyłają nam niezbyt miłe sygnały. Jeśli poszukamy sposobu dotarcia do takich osób, rozmowa, która zaczyna się trudno, może skończyć się sukcesem. Pomaga też wizualizacja, że dziś jest superdzień i wszystko pójdzie dobrze. Zawsze dobrze działa uśmiech. I nie możemy się poddawać! Zakładamy, że wygramy każdą rekrutację, a potem podejmiemy decyzję, którą ofertę przyjmą. Potwierdzona naukowo zależność jest następująca: im lepiej wypadniemy na rozmowie kwalifikacyjnej, tym wyższa pensja. Teraz to jest coraz łatwiejsze, ponieważ pracodawcy często starają się stworzyć przyjazną atmosferę na spotkaniu.

### Zostań (swoim) szefem

Uważam, że każdy, kto pracuje w korporacji, powinien mieć plan B, którym może być inna ścieżka kariery lub pomysł na własny biznes w przyszłości. Do prowadzenia własnego biznesu potrzebne są te same kompetencje, co w korporacji, ponieważ powodzenie zależy m.in. od relacji z klientami (powinni poczuć się wyjątkowo docenieni), marketingu, wiedzy finansowej. Ważne, by zacząć prowadzenie własnego biznesu, gdy czujemy się szczęśliwi i nie mamy dużych problemów – do rozkręcenia firmy potrzebna jest dobra energia. Kiedy jesteśmy silni, lepiej mamy sobie radę z rozwinięciem biznesu, ponieważ to wymaga zaangażowania, pomysłów i działania.