

Советы соискателю

Вы задумались над тем, как стать конкурентоспособным и востребованным специалистом в наступающем году? Мы подготовили «памятку» для тех, кто сейчас готовится к новым карьерным взлетам в новых сложившихся условиях на рынке труда.

1. Прежде чем выходить на рынок, проанализировать, насколько сменить работу будет более правильным решением, чем продолжать трудиться на прежнем месте. Практически каждый пятый поменявший работу потом сожалеет о том, что это сделал — оказывается, что «за забором трава вовсе не зеленее, а тараканы оказались крупнее». После кризиса люди боялись искать работу, потому что: а) вдруг на новом месте попадешь под сокращение, б) если узнают на нынешнем месте о том, что ищешь новое, тоже «попадешь в опалу». Поэтому первый сценарий — «что возможно в плане карьерного и профессионального роста, если я здесь останусь». Но если уж решили менять работу, «бейте по всем фронтам», а не ограничивайтесь редким обновлением резюме на работном сайте и рассылкой в пару кадровых агентств. Иначе

придется довольствоваться «синицей в руках» либо искать очень долго.

2. Принимать во внимание растущую с каждым годом тенденцию сужения функциональных областей и отраслей. Работодатели предпочитают не рисковать и берут людей: а) из своей же отрасли, б) из стопроцентно соответствующей функциональной области, поэтому кардинальный переход со сменой того или другого сделать все труднее. Логично иметь различные карьерные сценарии, составленные с учетом не только своих желаний и интересов, но и востребованности рынком вашего опыта, знаний и навыков.

3. Смелее вести переговоры о деньгах. Ситуация, когда в кризис правила диктуют работодатели («скажите спасибо, что вообще



взяли») уже прошла. Количество вакансий вернулось на докризисный уровень и его переросло. Это означает, что рынком снова начинает править не предложение (много кандидатов), а спрос (много вакансий), поэтому работодателям приходится соревноваться друг с другом за лучших сотрудников. Побеждают, как обычно, те, чье предложение более «лакомое».

4. И еще один совет «вне времени»:

на собеседовании почаще смотреть на себя со стороны работодателя, что позволит избежать ошибки, которую допускают 99% соискателей, превращая собеседование в

жалобы о том, как «не развивают, недоплачивают, не ценят, не продвигают, не дают нормально работать...». Руководствуясь принципом «Думай о себе, говори о компании» и доказывая, как вас можно использовать для выполнения поставленных целей и задач, вы однозначно выиграете у этих 99% за счет впечатления потенциального работодателя — «он действительно хочет и может делать эту работу для нас».

Благодарим за помощь в подготовке материала консультантов по карьере и наставников по поиску работы из компании **Job Search Coach**.



Moscow St.Petersburg Regions

The Russian Connection Group is a western-managed provider of professional recruitment services to the major local and multinational corporations with advance standing on the **Global FORTUNE 1000** listings. www.ruscon.ru



Top Level Executive Search
(495) 967 3318 info@execusearch.ru



Senior and Middle Management Recruitment
(495) 961 2726 ruscon@ruscon.ru
(812) 326 1770 ruscon@ruscon.spb.ru



Support Personnel Recruitment & Leasing
(495) 961 2716 cv@staffsupport.ru

We Connect the Stars

