

Как себя выгодно «продать»?



Вы при поисках работы фактически пытаетесь себя продать, все свои умения и знания на рынке труда.

Что именно необходимо предпринимать, чтобы работодатель вас захотел «купить»? Вы только представьте себя в роли очередного лота на каком-нибудь огромном аукционе – полный зал покупателей, и именно вас выставляют, вас оценивают. Пожалуй, мы с вами начнем, с создания самого продукта.

1. Начните с самих себя – вас просто должны хотеть купить. Как только вы приходите в магазин, на что обращаете свое внимание в первую очередь? Естественно, на упаковку, и только потом на то, что содержится внутри. Принято считать, что как только создается новый какой-то продукт, к примеру, туалетная вода, то практически 80% всех средств уходит на рекламу и на оформление. Совсем не секрет, что стиль одежды, словно паспорт, сразу же выдает всю вашу принадлежность к какому-то кругу людей. В большей степени все это касается таких аксессуаров, как сумочка, часы, галстук.

Задумайтесь о своей прическе, обуви, одежде и также аксессуарах, походите по модным магазинам, но все, же помните о том, что весь процесс «упаковывания» не должен занимать много времени, потому как вся основа продукта, это, конечно же, начинка.

Именно ваше базовое образование, опыт работы в какой-то области, умения, навыки и даже хобби. По достоинству оцените все свои профессиональные качества, и выявите все склонности свои – вперед покорять новые вершины.

2. Хотите максимально дорого себя продать? Но вот работодатели, совсем наоборот, вас хотят купить как можно дешевле. Такое вот противоречие разрешается, если определяется реальная стоимость всех знаний, услуг на рынке труда. Определите, кто вы, и где именно вы хотите работать. Учитывайте то, что если есть в крупной очень известной корпорации какие-то открытые вакансии, то там большой конкурс. Может изначально в дочернее предприятие устроиться поработать, там себя проявить, и потому переходить в несколько более крупный концерн?

3. Обращение к работодателям, то есть потенциальным покупателям. Правильно, сейчас

речь пойдет именно о резюме. Перед тем как сесть и написать хорошее резюме, соберите максимальное количество сведений о фирме, в которую вы так хотите устроиться – о финансовом положении ее, репутации, зарплате, текучести кадров, и также всех имеющихся возможностях карьерного роста. Лучше всего еще до начала собеседования выяснить, почему именно ушел бывший сотрудник, какую он имел зарплату и так далее.

4. Сделка. Считается, что в течение первых 5-7 минут складывается впечатление о соискателе работы, и уже потому оно как бы подсознательно на работодателя оказывает влияние. Вам с первой минуты следует почувствовать себя своим в какой-то незнакомой вам обстановке – да, это достаточно трудно, но вот поверьте, что это возможно. К примеру, представьте, что не в первый раз в этом месте. У вас обязательно должен быть здоровый, бодрый, и также преуспевающий вид – вид нового очень успешного сотрудника этой компании.