

Поиск работы. Включаем самоходность



Белова Анна,
Data school: Employment Manager / Career consultant

Яндекс Практикум

**Какие вопросы
пора себе задать?**

Кто я есть?

Кто я есть?

Я знаю свои сильные и слабые стороны.

Я правильно позиционирую себя, использую
прежний опыт и вычленяю из него универсальные
навыки.

Примеры аргументов для работодателя:

1. Переход в смежную область

Я работал в диджитал-агентстве и понимаю
тонкости этой сферы

2. Смена рода сферы

Я хочу в геймдев, на прошлом месте занимался
анализом пользовательского поведения для
увеличения конверсии заявок.

Кем я хочу стать?

Кем я хочу стать?

В отсутствии конкретных целей делать какие-то жертвы будет крайне тяжело и в какой-то момент вы просто откажетесь их делать.

Чтобы сформировать письменное видение, нужно ответить на вопросы:

Как выглядит тот человек, в которого я превращусь, дойдя до конца этого пути?

Как будет выглядеть мой день?

Как я буду выглядеть в глазах окружающих?

Как я хочу выглядеть в своих глазах?

Кто меня будет окружать?

Что мне поможет?

Что мне поможет?

- Понимание профессии: рынок труда, сегменты работодателей, профили должностей, решаемые задачи, востребованные навыки технологии.
- Понимание своих навыков и проектов: что мне дал Практикум? Что я умею? Как мои проекты помогут мне получить работу? Как мой бэкграунд ложится на портрет желаемой должности?
- Ревизия моих универсальных навыков и прошлого опыта работы. Что я могу использовать в новой профессии?

КТО МНЕ ПОМОЖЕТ?

Собираем личный совет директоров

Кто те люди, которые могут мне помочь в этом?

Роли помощников, которых вы хотите ввести в свою жизнь:

- Ментор
- Адвайзер (советник)
- Коуч

Нетворкинг для интровертов - Зак Девора. 2012

Ресурсы

Конференции

Митапы

Соревнования

Чашка кофе / пиво в баре

Telegram, Facebook, Twitter

Slack

Хабр.Карьера

LinkedIn

[random-coffee](#) - организует неформальные созвоны 1-1

[CyberForum](#)

[iXBT](#) и [RU-Board](#)

Формулируйте запрос со всеми основными факторами:

разбираюсь с инструментом X, делаю задачу Y, застрял на проблеме Z, прошу совета.

Принципы нетворкинга

Принцип №1. Готовность отдавать.

Сместите фокус с «как ты можешь мне помочь?» на «чем я могу быть тебе полезен?». Прежде чем взять, научитесь отдавать. Хорошие нетворкеры — не те, кто раздают свои визитки на бизнес-конференциях, а те, кто умеют быть полезными другим.

Принцип №2. Будьте мостиком.

Собирайте вокруг себя людей разных социальных групп, станьте для них «мостом». Помогите айтишнику из Нижнего Новгорода найти своего фаундера из Москвы. Так вы укрепите свои отношения сразу с двумя людьми и, возможно, окажетесь соучастником чего-то грандиозного.

Принципы нетворкинга

Принцип №3. LTV важнее количества.

Посчитайте LTV ваших деловых знакомств. 1 год или неделя? Как долго вы поддерживаете связь с новым человеком? Важно не количество, а качество. Что толку от знакомства с 10 топ-менеджерами Google, если вы больше никогда их не увидите?

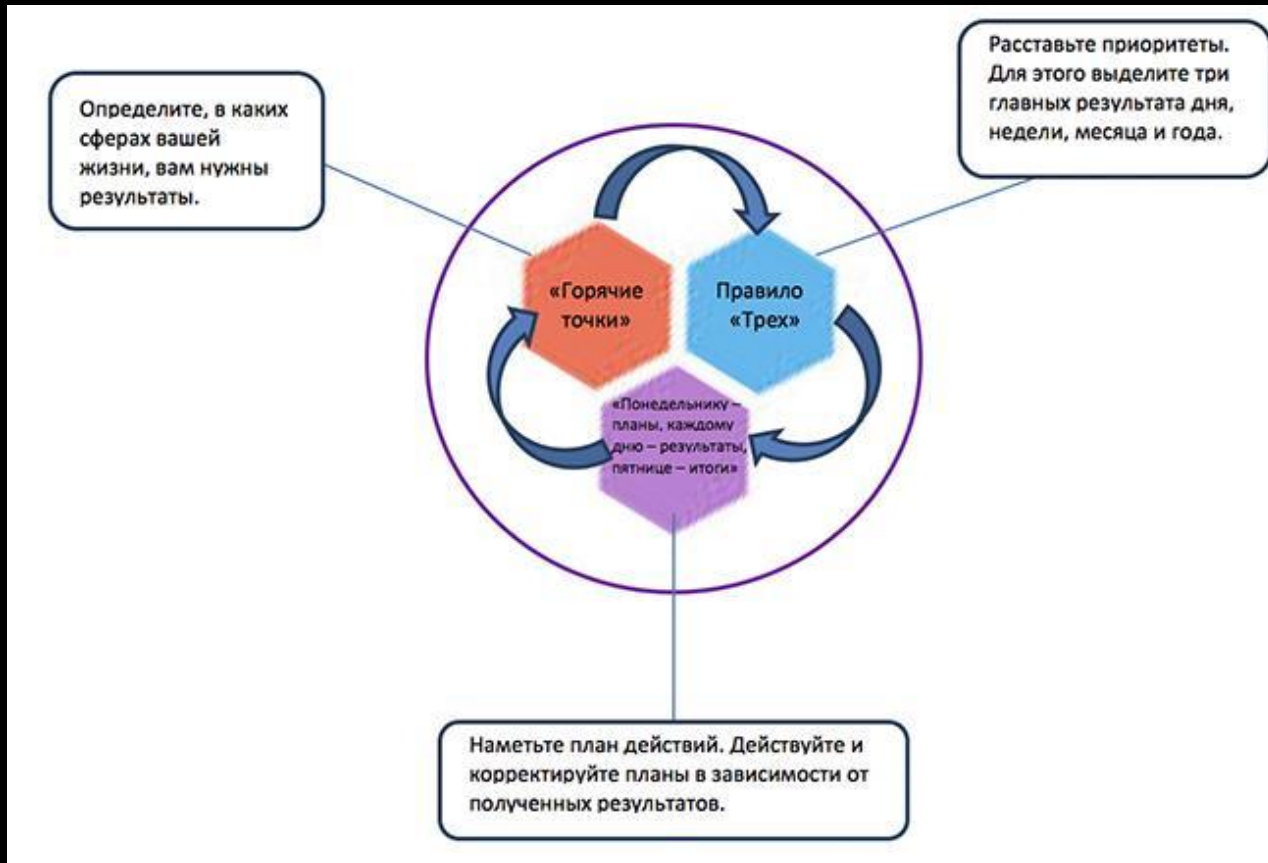
Принцип №4. Инвестируйте в связи.

Зная, что одна удачная деловая встреча может принести вам \$1 млн, вы не будете скупиться на билеты на конференцию или хороший воркшоп.

Гарантий нет, но есть вероятность. Просто помните, что связи — самый **капитализируемый актив**.

Аджайл для себя

Система «Динамичных результатов»



ЧТО
требует вашего внимания
в разных областях жизни?



КАКИЕ
цели вы наметили себе
в каждой из них?



КАК
вы собираетесь
их достигать?

СИСТЕМА ДИНАМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ



Экспериментируйте и адаптируйте свои методы в изменяющихся условиях



Установите границы времени или усилий, которые вы готовы потратить на что-либо



Ведите календарь намеченных результатов

Корректируйте в зависимости от результатов



Отдавайте приоритет тому, что действительно важно и в чем вы сильны



Больше времени отдавайте действиям, меньше — анализу



Поддерживайте баланс в разных сферах жизни



Выигрывает тот, кто способен ясно видеть цели, быстро реагировать на перемены и рационально инвестировать время и силы на решение правильно поставленных задач

Доска «Динамичных результатов»

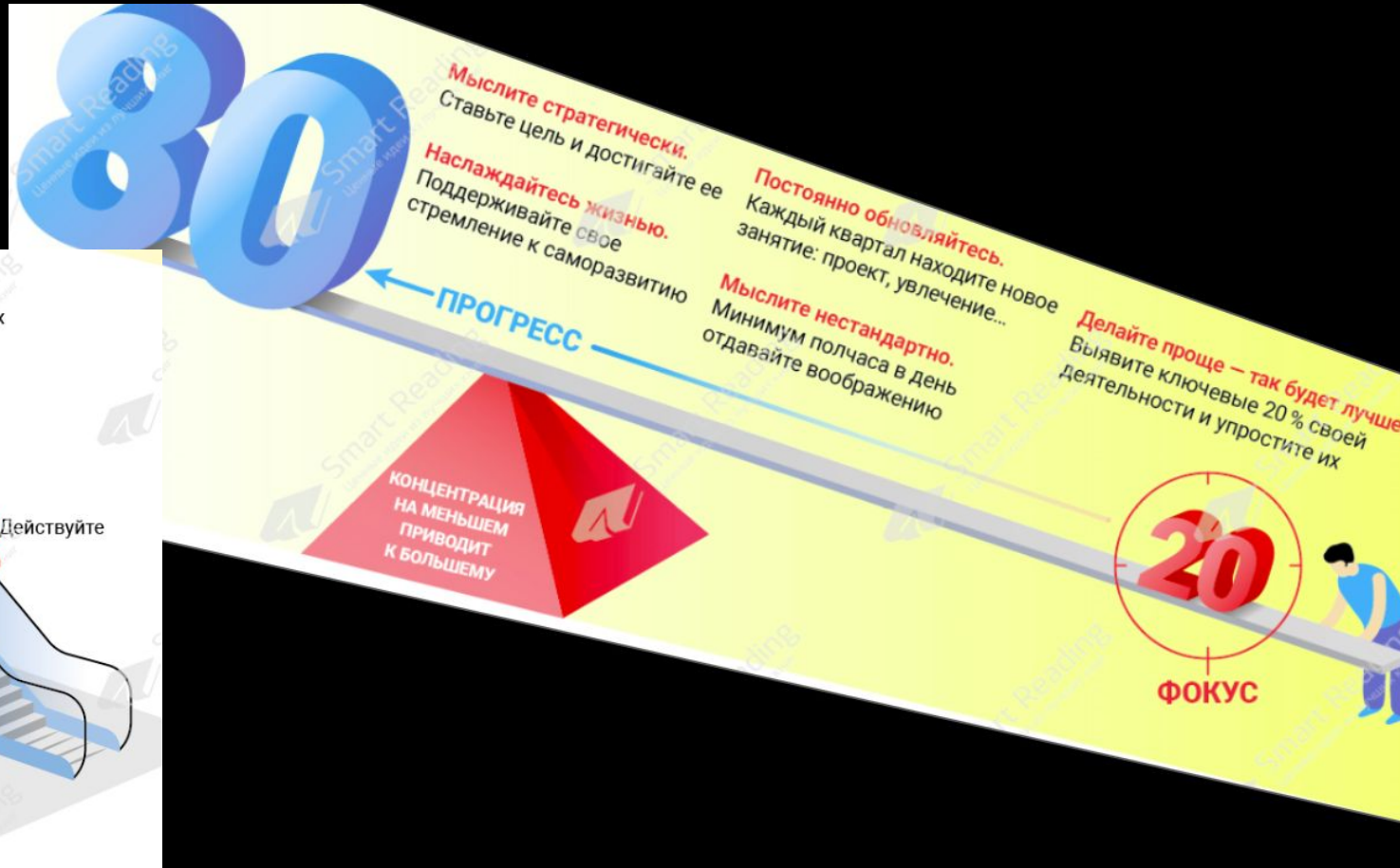
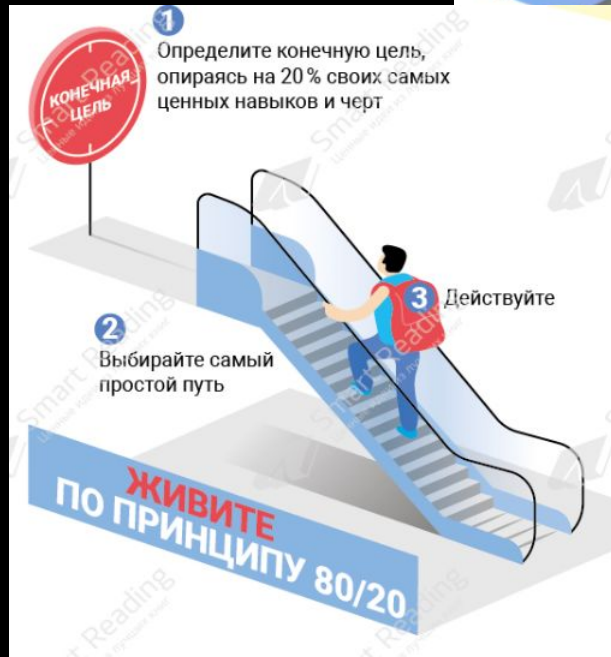
Горячие точки		
Жизнь: <ul style="list-style-type: none">• Интеллектуальное• Телесное• Эмоциональное,• Карьерное• Финансовое• Отношения• Развлечения	Работа: <ul style="list-style-type: none">• Дела• Проекты в работе• Накопившиеся вопросы	Личное: <ul style="list-style-type: none">• Дела• Проекты в работе• Накопившиеся вопросы

Достижения на неделю		
Понедельнику – планы: <ul style="list-style-type: none">• Список планируемых результатов	Каждому дню – достижения: <ul style="list-style-type: none">• 3 достижения на день,• Следующий лучший шаг 	Пятнице - итоги: <ul style="list-style-type: none">• Усвоенные уроки

Действия: <ul style="list-style-type: none">• Достижения на день,• Достижения на неделю,• Очередь,• Сценарии	Для справки: <ul style="list-style-type: none">• Идеи• Примечания• Результаты за месяц	Календарь: <ul style="list-style-type: none">• Границы• Сильные стороны
--	---	---

Принцип Парето

Принцип Парето (80 / 20)





Вопросы?

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ
ОКОНЧЕНА**

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ :T**