

Как найти шоколадную работу за 1 день

ОНЛАЙН-ПРАКТИКУМ

25 июня 2017 ГОДА

<http://release-me.ru/blog/>

Что нужно сейчас

- Бумага для записей
- Цветные Ручки – 3 цвета
- Микрофон для тех кто хочет поиграть в собеседование
- Должность где вы хотите работать
- По возможности 2-3 компании где вы хотите работать

Обычная схема

1. Разослать резюме куда можно
2. Идем на собеседование откуда позвонят
3. Идем работать туда, куда взяли

Другие варианты найти работу

- Связи-Блат
- По объявлению в самой компании
- Хэдхантинг
- Случайное знакомство где угодно
- По рекомендации
- Написать продающее письмо 10 руководителям – кто-нибудь что-нибудь предложит
- Ваша харизма
- Позвонить с претензией и рассказать как нужно работать
- Самому придти в компанию и предложить себя
- И еще десятки способов

2 проблемы стандартного трудоустройства

- До общения с ЛПР (Лицо принимающее решение) дело не доходит
- А если доходит кандидат, говорит о чем угодно, только не о том, что нужно ЛПР

У руководителя всегда висят 4 главных проблемы ?

- Нужно постоянно Получать прибыль
- Постоянно не хватает Людей Дела
- Постоянно ищут Людей Дела, даже когда штат укомплектован
- Нет возможности проверить ВСЕХ кандидатов в реальных условиях

Люди Дела – люди дающие нужный результат

Алгоритм трудоустройства с вероятностью 90 %

1. Выбор места работы
2. Распушите хвост
3. Найдите проблемные места или то, что можно улучшить по вашему профилю
4. Разработайте решение в письменном виде
5. Найдите ЛПР
6. Назначьте встречу
7. Встреча и Предложение своего решения

1 – Выбор компании

Три ключевых фактора выбора компании мечты

- Вам нравится то, чем вы будете там заниматься
- Ваши запросы соответствуют вашему опыту и знаниям – можно на 1 ступень выше
- Вы должны хотеть работать там не только ради денег или престижности самой компании - ИДЕЯ

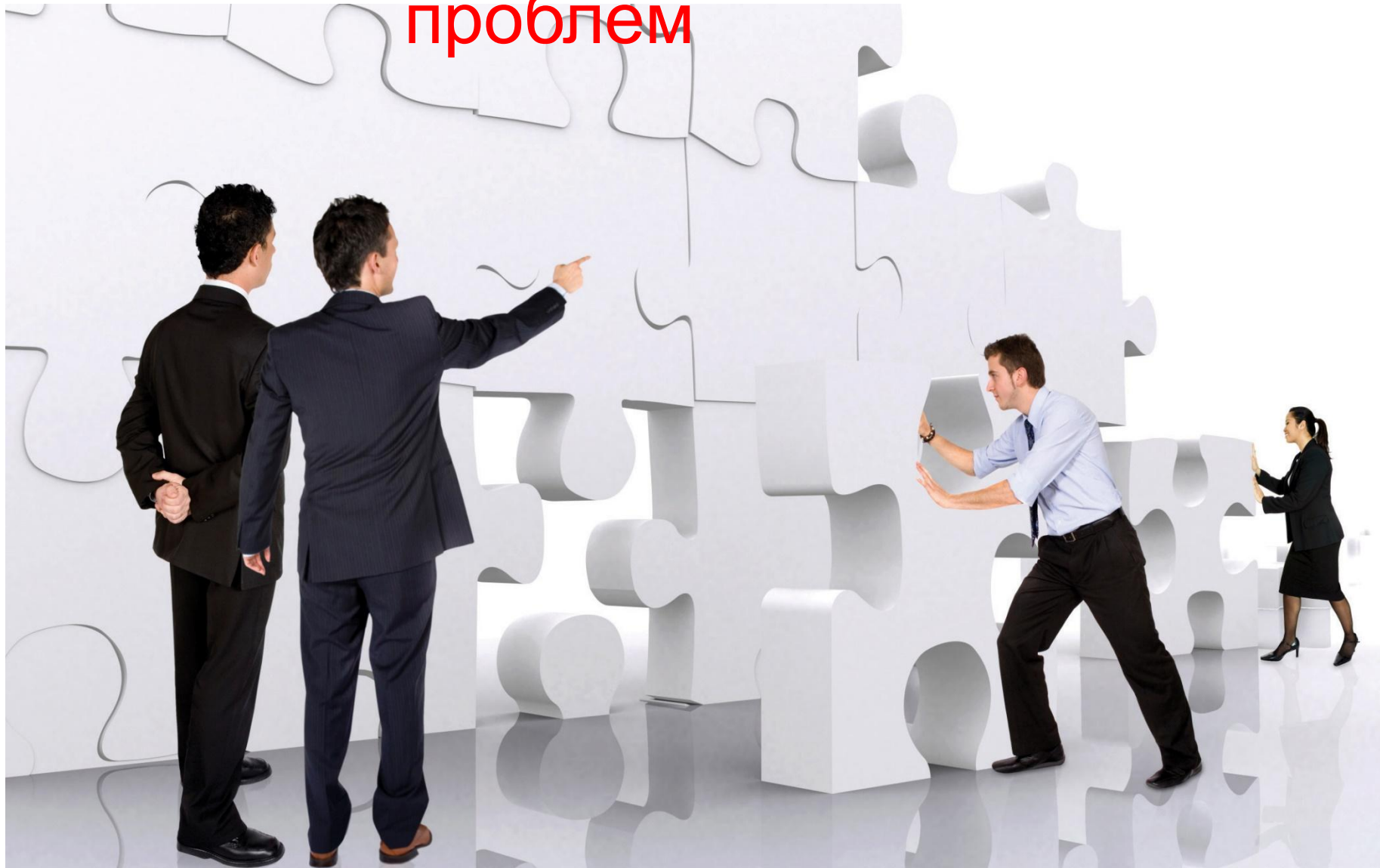
шансыX2

2 – Распушите
ХВОСТ



Я БРЕНД

3 – Поиск проблем



Направления для поиска проблем компании

- Я могу увеличить продажи этой компании.
- В моих силах выполнять эти обязанности быстрее, дешевле, качественней, эффективней.
- Я знаю, как улучшить дизайн и упаковку товара этой компании.
- Я способен более эффективно обучить персонал и тем самым уменьшить количество проблем и задержек.
- У меня есть успешный опыт решения каких-то задач.
- У меня есть личные контакты в необходимых данному работодателю сферах.
- У меня есть база клиентов
- Я умею договариваться с людьми, что может привести к более выгодным контрактам.
- Я способен создавать новые решения и осуществлять свои идеи на практике.
- Мне под силу снизить издержки по эксплуатации какого-то продукта или услуги.
- Я знаю, как повысить эффективность рекламы.

Решение вашей проблемы должно давать компании

- Повышение прибыли
- Снижение издержек
- Поиск квалифицированных кадров
- Экономия времени

Где взять инфу о проблемах ?

- Имеющиеся вакансии – там сразу пишут что нужно будет делать
- Поиск резюме сотрудников, которые работают или работали в этой компании.
- Поиск вакансий и резюме, сходных с вашей.
- Вакансии и резюме на 1-2 ступени выше той должности, на которую вы претендуете.
- Раздел вакансии на сайте самой компании.
- Глобальные задачи и проблемы отрасли, в которой работает компания.
- Ваш опыт и знания в этой сфере.
- Ваши личные связи и контакты.
- Различные профессиональные сообщества.
- Персонал компании – сходить и посмотреть
- Реклама
- Клиенты и партнеры компании
- Товары и услуги компании
- Конкуренты

Затрудняетесь ? Придите и



Хорошо – я пошел разрабатывать план.

Как он будет готов я приду к вам снова.

Могли бы вы дать мне контакты, чтобы я мог договориться с вами о следующей встрече когда все будет готово.

Формулировка проблемы

- Простота и понятность вам и работодателю
- Увеличивает прибыль прямо или косвенно
- Одна идея = 1 решение = 1 цель
- Глобальность не нужна
- Выраженная в цифрах
- Максимальная зависимость от вашего направления
- Минимальная зависимость от других
- Сроки достижения
- Краткость формулирования
- Без дополнительных затрат для компании
- Минимальные изменения в компании

4 - Разработай решение в письменном виде



Что должно быть в вашем решении

- Суть проблемы – Постановка ?
- Что именно и Как нужно улучшить – продажи, упаковка, средний чек, обучаемость ?
- К чему должно привести это улучшение – конкретный конечный результат ?
- Какие и сколько этапов включает в себя решение

Дополнительные вопросы для разработки проблемы

- Как я могу сделать то же самое, но быстрее - **Время.**
- Как мне реализовать это же с наименьшей затратой ресурсов - **Ресурсы.**
- Как я могу сделать то же самое, но с более высоким качеством - **Качество.**
- Как я могу реализовать то же самое, но дешевле - **Стоимость.**
- Представьте что это ваш бизнес и вы платите за это все из своего кармана – чтобы вы предприняли, чтобы платить меньше ?

Как получить работу мечты - Какой шаг был до этого ?

- Чтобы получить рабочее место в достойной компании, необходимо успешно пройти в ней собеседование.
- Для успешного прохождения собеседования нужно на него попасть.
- Чтобы попасть на собеседование – нужно найти эту самую компанию
- Чтобы найти компанию, нужно определить критерии поиска – то есть четкий набор ваших характеристик достойной компании, которые и помогут вам понять, что эта компания соответствует вашим представлениям о достойной работе.
- Чтобы определить эти самые характеристики – надо проанализировать себя, свои желания, способности, знания, навыки и составить список.
- Для самоанализа нужно собрать информацию и подумать

2 фишка влияния на работодателя Что вы можете внедрить уже сейчас



Что из вашего решения вы можете внедрить уже сейчас ?

- Если вы дизайнер – вы можете разработать новый дизайн товара.
- Если вы директолог - провести анализ количества запросов и стоимости рекламной компании по ключевым словам в Яндекс Директе.
- Если вы секретарь, то вы можете взять ноутбук и показать как вы быстро печаете или просто попросить любой отчет и сделать из него красивую презентацию.
- Если вы продажник вы можете сделать анализ и принести выборку потенциальных клиентов.

Пример для человека без опыта работы

В любой компании есть расходы:

- Уборка офиса.
- Доставка воды, обедов и других сопутствующих услуг и товаров.
- Настройка компьютеров, заправка картриджей.
- Доставка грузов и документации.
- Поставка мебели.
- Реклама.
- Юридическое и бухгалтерское сопровождение.
- Телефонная связь и Интернет.

4 -Как найти ЛПР

- Телефон

Здравствуйтесь, с кем я могу поговорить по поводу увеличения прибыли вашей компании по такому-то направлению.

- Личное посещение компании под видом клиента или даже соискателя
- Сбор у тех, кто рядом – охранники, дворники, сотрудники на входе
- Личные связи и контакты
- Сайт компании
- Различные мероприятия
- Различные справочники и справочные системы

Что нужно ЗНАТЬ:

- ФИО нужного вам человека
- Точное название его должности
- Его телефон или телефон его секретарши

5 - Как назначить встречу

- Просто прийти без приглашения
- Записаться на прием
- Встретить его на входе в офисное здание
- Звонок
- Личное Письмо
- Видео обращение через письмо

ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ ВСЕГДА ЛУЧШЕ ЛЮБОГО ДРУГОГО

ЗАДАЧА – ДОГОВОРИТЬСЯ О ВСТРЕЧЕ ИЛИ ХОТЯ БЫ ВЗЯТЬ КОНТАКТЫ КУДА И ВО СКОЛЬКО МОЖНО ПОЗВОНИТЬ

Вы должны быть готовы ко всему

- Вас могут послать.
- Могут пригласить на обед и у вас должны быть деньги хотя бы на кофе.
- Могут сразу пригласить и обсудить ваши наработки.
- Могут проигнорировать.
- Могут сделать что угодно.

САМОЕ ГЛАВНОЕ – У вас не одна попытка – минимум 3.

А так – бесконечно. Пробуйте и пытайтесь. Если вы действительно хотите там работать.

6 - Встреча и Предложение своего решения

- **Вопрос 1.** Кто вы такой и почему вы ему позвонили/обратились ? Это означает – Почему вы пришли именно к нему, а не к кому-либо еще.
- **Вопрос 2.** Что вы предлагаете? Что вы умеете и что знаете о предмете или области, которые его интересуют?
- **Вопрос 3.** Зачем ему тратить время на общение с вами? Что получит работодатель после общения с вами?
- **Вопрос 4.** Чем вы отличаетесь от других кандидатов? Зачем мне нанимать именно вас на эту должность?
- **Вопрос 5.** На какую зарплату вы рассчитываете ? Если я возьму вас, то удовлетворят ли вас те условия, которые предлагает компания.

Что необходимо иметь на переговорах

- Визитка с вашими личными данными, ссылкой на сайт резюме и надписью «СПЕЦИАЛИСТ В ТАКОЙ-ТО ОБЛАСТИ».
- Мобильный офис – Портфель, ручка, ежедневник, мобильный телефон
- Пакет документов вашего брэнда – дипломы, трудовая книжка, паспорт, ИНН, водительские права, страховое свидетельство, различные свидетельства и сертификаты о прохождении дополнительного образования и другие документы, которые могут подтвердить ваш опыт и образование.
- Имидж – Внешний вид, соответствующий желаемой должности.
- Резюме, выделяющее вас на фоне других кандидатов.
- Рекомендации от бывших работодателей-клиентов в печатном виде.
- Ваши наработки по проблеме и ее решению: план по вхождению в должность, исследования, которые вы возможно проводили, пошаговое решение и так далее.
- Портфолио – если результатом вашей работы является какой-то продукт, вы также можете взять его с собой.
- Отличное настроение
- Улыбка
- Уверенность в себе и своем решении.

Переговоры о трудоустройстве будут состоять из 5 основных этапов

1. Вхождение в контакт
2. Выявление потребностей.
3. Предложение своего решения.
4. Ответы на вопросы.

Если не можете объяснить – ссылайтесь на недостаток информации, который исчезнет когда вы получите это место.

НО НЕ ССЫЛАЙТЕСЬ НА НЕДОСТАТОК ОПЫТА

5. Предложение себя в качестве Решателя

ФИШКИ ДЛЯ ВЛИЯНИЯ НА РАБОТОДАТЕЛЯ

- Ваше желание и заинтересованность
- Ваш брэнд – сайт, визитка, внешний вид, резюме, рекомендации, связи
- Ваше решение его проблем в письменном виде
- Презентация
- Что вы можете внедрить уже сейчас - Практические наработки
- Дополнительные фишки и идеи, которые расскажете после трудоустройства
- Уверенное владение информацией
- Грамотные Ответы на все его вопросы
- Честность –
- Предложить тест-драйв
- Бонус – страховой депозит за должность

ПЛАН РАБОТЫ ПОСЛЕ ПРАКТИКУМА

- 1 ДЕНЬ –просто походите по компаниям под видом клиента и попробуйте попасть на прием к руководителю и задать вопрос – За решение какой проблемы вы возьмете меня на работу ? Если нужно – потратьте 2-3 дня. Если вам удастся провести 10 встреч – то 1-2 предложения о работе вам точно гарантированно даже без разработки плана.
- 2-3 день – потратьте время на анализ собранной информации – разработку решения
- 4 – день – Договариваемся о встрече
- 5 – Встреча и трудоустройство.

2 тренинга за ваш видео отзыв

