

Георгий Лосев

ПОИСК РАБОТЫ

от «А» до «Я»



Георгий Лосев

Поиск работы от «А» до «Я»

«Издательские решения»

Лосев Г.

Поиск работы от «А» до «Я» / Г. Лосев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987137-4

Изучив пошаговое руководство, вы сможете найти работу, которая полностью будет соответствовать вашим личным амбициям. Что конкретно вы узнаете из программы:— Возьмете процесс поиска работы в свои руки, больше устройство на работу не будет делом случая.— Вакансия мечты перестанет быть упущенной возможностью, так как Вы научитесь грамотно использовать максимум способов поиска вакансий, ускоряя трудоустройство и обеспечивая себе выбор из множества вариантов.

ISBN 978-5-44-987137-4

© Лосев Г.
© Издательские решения

Содержание

Поиск вакансий от А до Я	6
Проактивность	7
Где искать вакансии	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Поиск работы от «А» до «Я»

Георгий Лосев

© Георгий Лосев, 2020

ISBN 978-5-4498-7137-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поиск вакансий от А до Я

Цели:

1. Найти 50+ желанных и подходящих мест работы
2. Научиться выбирать классные места работы на этапе подбора вакансий
3. Поставить процесс поиска работы на автопилот. Поясню: Представьте, вы трудоустроены, все хорошо, но вас постоянно пытаются переманить на другие места работы более выгодными условиями.

Начну с того, что расскажу Вам, почему данная тема актуальна и важна.

Поиск работы – это воронка:

Вы нашли 100 вакансий,
подали 50 резюме,
получили 20 приглашений,
прошли 19 собеседований,
получили 5 предложений начать работу.

Если вы нашли 10 вакансий, отправили 5 резюме, прошли 1 собеседование и вас не взяли – это нормально. Что вы можете сделать?

· Увеличить свою эффективность: улучшить резюме, научиться проходить собеседования и т. д.

· Сделать больше попыток. Делайте все то же самое, что сейчас, с такой же эффективностью, просто больше повторений, найдите не 10 вакансий, а 50, отправьте не 5 резюме, а 25, пройдите соответственно не одно, а 5 собеседований.

Когда вы понимаете, что у вас на примете еще 50 других потенциальных мест, куда можно попробовать устроиться:

- 1) Снижается волнение для данного конкретного собеседования, а также у вас появляется право на ошибку
- 2) Вы видите рынок подходящих вам вакансий: вы знаете, нормальную зарплату на вашу должность и не соглашаетесь на плохие предложения
- 3) Уменьшается время поиска работы

Короче, если вы найдете больше вакансий, вы найдете работу быстрее и на лучших условиях.



Проактивность

Самый частый алгоритм – «размещаем резюме на сайте по поиску работы и ждем откликов» или «находим вакансии в интернете, откликаемся своим единственным резюме на 1—2 вакансии и снова ждем, теперь уже приглашений на собеседование». Тупиковая ситуация...

Почему люди так делают? Это удобно, слишком удобно! Это самый простой минимум действий. Люди не хотят напрягаться.

Почему такой подход – убийственная ошибка? Всем на вас насрать. Рынок соискателей переполнен.

Компании, в которых вы хотите работать не ищут резюме, они выкладывают соблазнительную вакансию и просматривают сотни и тысячи откликов. Поэтому, если вы сами не откликнулись – вас не увидят. И так полно желающих.

А увидят вас лишь те, кто будут просматривать, но в таких компаниях вы сами не захотите работать, т.к. их условия, как правило на порядок хуже. Задумайтесь, почему они сами ищут кандидатов на свою вакансию? Правильно, потому что на их размещенную говно-вакансию недостаточно откликов.

Поэтому если **хотите найти хорошую работу и побыстрее**, обязательно и необходимо взять ответственность за свою жизнь и в частности за поиск работы в свои руки и проявить инициативу. Что и как нужно делать?



Откликаемся сами:

Когда на рынке труда появляется крутая вакансия, на нее появляется куча желающих, и как правило специалисты по найму просматривают только тех кандидатов, которые сами откликнулись на вакансию, т.к. желающих полно. Поэтому мы проявляем инициативу и продаем себя, свои услуги. Не ждите, что работа мечты сама вас найдет. Спелое яблоко не упадет к вам в руки, его сорвут с дерева. Вам же останется только то, что переварит более проворный.

Сразу дам вам крутой лайфхак по тому, как надо откликаться.

Из моего опыта и опыта моих hr-ов, люди чаще всего откликаются на вакансии вечером. С 19-ти часов и вплоть до 2х часов ночи.

А сайты агрегаторы, в частности hh.ru, устроены таким образом, что в личном кабинете резюме добавляются по правилу бутерброда, то есть новые отклики отображаются выше, а старые ниже, если не помещаются – отправляются на следующую страницу.

При этом в день на хорошую вакансию приходит порядка 300 откликов, от 100 до 500, в зависимости от условий, но в среднем 300. Это очень-очень много.

И вот hr пришел на работу, открыл личный кабинет, начинает просматривать резюме. Успеет ли просмотреть все? Когда как. Если сегодня понедельник, а кандидат откликнулся в пятницу вечером – вряд ли.

Поэтому лучшее время отклика – утро перед рабочим днем!

Одна эта фишка увеличивает скорость поиска работы, кол-во приглашений на собеседование моих клиентов в несколько раз. Если бывает, что ваше резюме даже не прочитали, попробуйте эту фишку.



Где искать вакансии

Чтобы найти работодателя, рассмотрим процесс поиска сотрудника от его лица.

У кого-то из действующих сотрудников, обращаю ваше внимание, что всегда именно у человека, а не у абстрактного термина «компания» возникла потребность в новом работнике.

Итак, представьте себя на месте человека, которому нужен работник. Где его искать?

Вариант 1. Самый простой вариант – Кандидат заранее найден. Вакансия создается именно под конкретного человека. Очевидно, что это не про вас, но далее расскажу, как стать таким человеком.

У нас другая ситуация: Есть потребность в сотруднике, а человека пока нет, откуда ему взяться?

Первое, что приходит на ум любому – это Вариант 2.

Вариант 2: поискать по знакомым.

– Может уже кто-то есть на примете?

– Может кто-то порекомендует годного специалиста?

Если да, отлично – пообщаемся с ними. Такие люди как правило получают приоритет при выборе.

Если этого недостаточно, едем дальше, где искать кандидатов?

Остается не так много вариантов:

Вариант 3: Агрегаторы.

Самый привычный для большинства обычных людей способ. Сайты, типа хэдхантора, суперджоб, группы в социальных сетях, фриланс, доски объявлений (авито, сландо и др.), печатные издания (газеты, журналы), где размещаются вакансии и резюме, компания может написать понравившемуся кандидату, а кандидат может откликнуться на вакансию. Создаем привлекательную вакансию, размещаем, кандидаты откликаются, работодатель выбирает.

Вариант 4: Делегировать сторонним профессионалам: Рекрутинговые агентства. Агентство само найдет и пообщается с соискателями, работодателю же останется выбрать из подходящих и нанять.

Почему этот вариант самый лучший? Он работает в 100% случаях и занимает меньше всего времени. При этом оплата идет за результат то есть, работодатель оплачивает работу агентства только после испытательного срока. Идеально для работодателя, не так ли? Почему он НЕ самый лучший? Дорого. Компания платит агентству минимум сумму заработка найденного сотрудника за 2 месяца.

Вариант 5: Задействовать рекламу, нацеленную на нужных людей. В данном варианте нам, как соискателям, не нужно ничего делать, реклама сама нас находит. Но стратегия сидеть,

ждать и надеяться, что нам всплывет объявление о работе, пока мы читаем новостную ленту, явно не для нас, т.к. выхлоп слишком низкий. К тому же, раз вы на этом уроке, значит, вы из тех, кто хочет сам управлять своей жизнью, а не ждать у моря погоды, что прекрасно.

Что нам дает эта информация? Теперь мы знаем, где надо оказаться, чтобы встретиться с запросом работодателя.



Начнем с вариантов 1 и 2.

Как стать человеком, для которого специально создаются вакансии? Как быть у кого-то на примете и как сделать так, чтобы вас порекомендовали, если вдруг появится подходящая вакансия?

Есть 2 необходимых условия:

Быть дочкой президента. Шутка. Просто я называю таких людей «дочками президента».

Быть восхитительным сотрудником и быть в памяти у нужного человека, чтобы в момент нужды определенного характера, он вспомнил, что есть человек, к которому можно обратиться – вы.

Пару лет назад я был на даче у друга, жарим шашлык-машлык. Речь зашла о работе, я рассказал, что сейчас ищу нового специалиста по рекламе: Сеошника, и вдруг слышу от своего друга:

«Слушай, я сейчас как раз тоже собеседовал сеошника, мне один ну очень понравился, я бы себе его взял с удовольствием, но он отказался со мной работать, т.к. его прошлый работодатель занимается тем же бизнесом, что и я – не экологично переходить к конкуренту. Хочешь пообщаться?»

Я пообщался... Так я нашел Сеошника, с которым работаю и по сей день (на момент 2019 года уже более 3х лет). А следовательно СЕОшник нашел работу без резюме и собеседований. Я бы даже сказал, что это он меня собеседовал, на предмет подходит ли ему работа, которую я пытаюсь ему впарить и сколько за нее запросить.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.