

КАРЬЕРА КАК ЛИЧНЫЙ ПРОЕКТ

Информационный журнал для студентов



Автор-составитель
ИСАЕВА Е.А.
ПСИХОЛОГ, КОУЧЕР

2016

Планирование карьеры

3



В данном разделе рассматривается маркетинговый инструмент планирования карьеры.

1. Оценка потенциала человека
2. SWOT-анализ
3. Постановка целей
4. Цена, продвижение, каналы сбыта

Составляющие успеха

14



В данной главе рассматриваются составляющие успеха потенциального кандидата на должность.

Каждому выпускнику необходимо понимать, на что обращают внимание работодатели. Какие показатели должны быть у соискателей.

Поиск работы и трудоустройство

16



В данном разделе рассматриваются вопросы:

1. Как не попасть к недобросовестным работодателям
2. На что необходимо обратить внимание при поиске работы
3. Что необходимо знать о собеседовании.
4. Какие уловки бывают у компаний

Исследование локального рынка труда 17



В данной разделе представлены результаты исследования локального рынка труда от центра занятости студентов и трудоустройства выпускников управления СПКРТиПС СГЭУ.

В исследовании приняли участие выпускники бакалавриата и магистратуры СГЭУ 2016 года.

ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ



На данный момент на рынке труда присутствуют жесткие условия функционирования. Интенсивные информационные потоки, большое количество работодателей, напряженная конкурентная борьба между желающими занять выгодное рабочее место. Все это делает достижение карьерных целей невозможным без четко разработанного стратегического плана. Такой план особенно важен для первоначального этапа поиска работы.

На данном этапе необходимо верно выбрать стратегию и инструменты планирования карьеры. С помощью ключевых принципов маркетинга, вы сможете провести анализ собственных интересов, составить свой план действий по достижению карьерных целей, а также быстро сориентироваться в поступающей информации с рынка труда и успешно конкурировать на нем.

**ПРИМЕНЯЯ
МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ К
ПЛАНИРОВАНИЮ
КАРЬЕРЫ,
НЕОБХОДИМО
ПОМНИТЬ О
СЛЕДУЮЩИХ
ОСНОВНЫХ
ЭЛЕМЕНТАХ:**

1. Оценка потенциала человека;
2. SWOT-анализ;
3. Постановка целей;
4. Цена, продвижение, каналы сбыта.

И так, маркетинговое планирование карьеры.

Здесь, как и в бизнесе, необходимо:

1. Четко определить, а также сформулировать цели и задачи;

2. Затем вы определяете характеристики предложения или «продукта» (профессиональные знания и умения, опыт работы и др.);

3. Далее проводите анализ компаний, которые привлекательны для вас и которые нуждаются в ваших способностях.

Иными словами, мы определяем потенциальные «рынки сбыта» профессиональных знаний и умений.

4. Далее вы разрабатываете стратегию входа на рынок труда. Для того чтобы войти на рынок труда, вам необходимо стать «заметной фигурой». То есть, разработать свой бренд (свою марку), после чего вы можете начать вести переговоры с работодателями.



ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕКА

"В погоне за мечтой люди заходят намного дальше того, что казалось их пределом"

Оценка потенциала человека включает в себя изучение набора собственных личностных характеристик, а именно:

- тип личности,
- культурные и поведенческие установки,
- ценности и интересы,

На основе данного анализа определяют «карьерные якоря».

Концепцию «Карьерные якоря» разработал профессор менеджмента Эдгар Шейн. Эти якоря являются способностями, ценностями и мотивами человека, которыми руководствуется человек в процессе планирования своей карьеры.

И так, первым этапом в планировании и понимании, куда вам двигаться, необходимо определить именно якоря.



1. Безопасность и стабильность



Задайте себе следующие вопросы:

- Нужна ли мне стабильность?
- Важно ли для меня большие поощрения?
- Важен ли для меня достойный доход?
- Важен ли для меня социальный пакет?
- Важен ли для меня пенсионный план?

Если для вас важно всё, что перечислено выше, то вам необходимо искать место под солнцем в крупной компании, государственных структурах в крупных городах страны. На маленькие частные фирмы нет смысла смотреть, иначе вы просто потратите свое время.

2. Управление



В данном ядре целью человека является сам менеджмент, процесс управления. В данном ядре, человека не интересуют сфера деятельности компании и функциональное содержание работы.

Если вы понимаете, что это про вас, значит, вы являетесь эмоционально стабильным человеком, у вас есть аналитические способности, есть навыки эффективных межличностных коммуникаций, вы можете влиять на людей.

К примеру, можно подумать о трудоустройстве в агентство по организации мероприятий. Вам подойдет управление закупками, контроль над качеством, управление персоналом, тренерство, преподавание, организатор свадеб, организатор семинаров, концертов.

3. Творчество и предпринимательство



Если Вы всегда горите желанием творить и создавать что-то новое, то лучше вам подумать об открытии своего бизнеса.

Но помните, как только бизнес разовьется и станет автономным, вы быстро потеряете к нему интерес, вам необходимо будет открывать что-то еще. Будьте к этому готовы.

4. Автономность и независимость



Данный якорь ориентирован на стремление человека полагаться только на свои силы, выполнять самому работу, не зависеть от начальника и правил компании.

Если у вас есть такой якорь, то обратите внимание на творческие и академические профессии.

Фотограф, дизайнер, веб-мастер, контент-менеджер, блогер, журналист, консультант в бизнес сфере и тд.

5. Функциональность



Человек с таким якорем, обращает внимание на функционал, содержание работы, а не управленческий процесс.

Обратите внимание на профессии: повар, программист, стоматолог, врач, инженер-технолог, бухгалтер.

Получайте образование в той сфере, где работа связана строго в рамках функционального поля деятельности.

6. Общественная деятельность

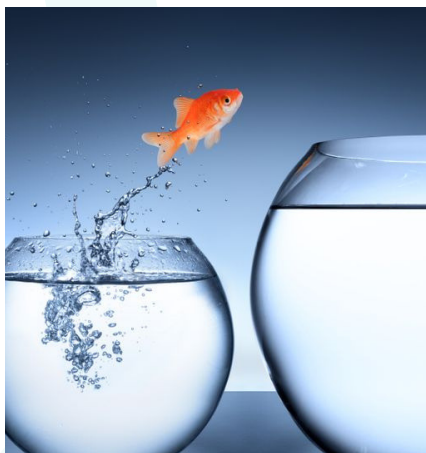


Любите людей, любите помогать им?
Вы очень общительны и добры?
Посвящаете себя моральным и социальным ценностям?

Тогда вам нужно идти работать в благотворительные организации, в центры социальной защиты, в центр психологической помощи.

Получайте профессию психолога, социолога, консультанта по социальной работе, эколога.

7. Разнообразие и вызов



Любите делать самому себе вызов? Что-то доказывать?
Постоянно двигаться вперед?
Любите испытания, сложные задачи?

Данный якорь не даст вам спокойствия в перебирании бумажек и счете цифр.

Работа для вас – это вечный вызов себе и окружающим. Здесь может быть развитие спортивной карьеры, актерской, можно выбрать профессию ведущих.

8. Идентификация и стиль жизни



Данный якорь тащит вас на работу, которая сочетается с вашим кредо и стилем поведения.

Для вас будет важно, какая одежда должна быть на рабочем месте, как звучит ваша должность, насколько престижен работодатель.

Здесь может быть всё, что угодно. Зависит от вашего стиля жизни. Любите свободный полет, станьте дизайнером, любите все по полочкам, идите в экономисты.



SWOT-АНАЛИЗ

При планировании карьеры необходимо проанализировать внутренние и внешние составляющие:

- Сильные и слабые стороны человека в профессиональном плане;
- Возможности и угрозы на рынке труда.

При применении SWOT-анализа в контексте карьерного планирования предлагаются следующие его ступени анализа:

1. Анализ «внутренней среды». Здесь вы выявляете свои профессиональные сильные и слабые стороны.

К сильным сторонам относят:

- *уровень образования,*
- *навыки и способности,*
- *опыт и достижения,*
- *физические показатели индивида, если этого требует желаемая сфера деятельности,*

К слабым сторонам относят:

- *негативные личностные характеристики (отсутствие рабочей этики, дисциплины, целей, излишняя эмоциональность и т.д.),*
- *низкий средний балл в учебном заведении,*
- *отсутствие заинтересованности в выбранной специализации,*
- *отсутствие опыта работы, и т.д.*

Главной задачей анализа слабых сторон является поиск путей их преодоления.

2. Анализ конкурентной среды и определение ключевых факторов успеха.

Выделяют максимум пять наиболее значимых ключевых факторов успеха, позволяющих ответить на вопрос:

«Почему именно я должен быть нанят в компанию на интересующую меня должность?».

При управлении карьерой можно выделить следующие факторы успеха:

- диплом престижного университета;
- многолетний опыт работы в какой-либо сфере;
- опыт эффективных кросс-культурных коммуникаций, а также свободное владение несколькими иностранными языками;
- профессиональное управление различными программными продук-тами;
- эффективная работа в команде и лидерские навыки;
- устойчивое поведение в стрессовых ситуациях.



3. Анализ «внешней среды». Здесь вы исследуете возможности и угрозы, существующие на рынке труда.



Рассмотрение «внешней среды» позволяет проанализировать современное состояние рынка труда, тенденций занятости на локальном уровне и в мире, динамику развития определенных сфер деятельности, а также выбрать конкретных потенциальных работодателей, «нацелившись» на которых можно будет осуществлять дальнейшие мероприятия по «продвижению».

Постановка целей

Цели делятся на:

- Немедленные;
- Краткосрочные
1-3 года
- Среднесрочные
3-5 лет
- Долгосрочные
5 и более лет

Начинать необходимо с постановки долгосрочной цели. Именно она определяет степень удовлетворенности человека на протяжении всего профессионального пути.

Понимание к чему вы двигаетесь, формирует ваши действия и предпочтения в той или иной работе. Вы выбираете работу в самом начале с перспективой карьерного роста. Соответственно, вы выявите для себя критерии, по которым будете отбирать себе работодателя.

Однозначно определить свою будущую деятельность конечно сложно, но профессиональная ориентация с гибким подходом к промежуточным ступеням карьеры позволит осуществлять эффективные действия при реализации своих планов.

«Немедленная» цель является наиболее сложной, поскольку на этапе карьерного планирования она предусматривает первоначальный поиск работы по различным «каналам».

Для того, чтобы определиться с целями, необходимо:

1. Детально описать мероприятия, которые необходимо осуществить для получения желаемого результата. Описать промежуточные и конечные сроки их реализации;
2. Фиксировать цели в письменном виде. Важно знать, что цель более реальна, когда выражена в терминах ощущений: что увидит, услышит, почувствует человек в случае реализации поставленной цели;
3. Описание ситуаций должно быть в положительной утвердительной форме, а не в отрицательных предложениях, то есть «что будет», а не «чего больше не будет».
4. Цели должны быть установлены самим человеком, а не кем-то еще из «внешней» среды.
5. Цели должны быть реальными. Четко прописанные задачи залог успеха.

Цена, продвижение, каналы сбыта



При карьерном планировании с точки зрения маркетинга необходимо учесть:

- 1. Оплату труда;*
- 2. Продвижение;*
- 3. Каналы сбыта.*

Оплата труда

Оплата труда является одним из важных индикаторов «стоимости» профессиональных знаний и способностей человека. Здесь важно грамотно оценить свои знания. Если вы только окончили университет и у вас нет опыта за плечами, то ставить слишком высокий запрос на заработную плату глупо.

Для того, чтобы определиться с ценой за свой труд, необходимо проанализировать рынок соискателей вашего уровня и после этого установить в своем резюме среднюю заработную плату по вашему региону.

Продвижение

В контексте карьерного планирования под «продвижением» понимается совокупность мероприятий, направленных на создание и развитие собственного бренда, включающего в себя наглядное представление профессиональных знаний, навыков и поведенческий имидж.

Творческое представление своего бренда представляет собой:

- разработку собственной визитной карточки,
- написание эффективного резюме и сопроводительного письма,
- создание своего «портфеля достижений».

Составление **резюме и сопроводительного письма** является очень важным и ответственным шагом при формировании инструментов «продвижения».

Что касается создания **портфеля профессиональных достижений**, то здесь вам необходимо проявить творчество и собрать наглядное и краткое представление основных результатов вашей деятельности. К примеру, если вы дизайнер, то это могут быть зарисовки дизайна, которые отражают ваш профессиональный путь.

Необходимо упомянуть еще о **самопрезентации** в процессе телефонных переговоров и интервью с работодателями, в частности, здесь важно следить за темпом и тембром речи, ясностью в высказываниях, аккуратностью во внешнем виде и др.

Если целью резюме и сопроводительного письма является раскрытие основных «талантов» кандидата с его собственной позиции, то рекомендации представляют собой внешние индикаторы профессиональных достижений человека. Поэтому, если у вас есть уже опыт работы, возьмите рекомендации от прошлых работодателей.

Каналы сбыта

Распространение информации – это важный этап в любых продажах. После определения собственного потенциала, целей, цены и продвижения, необходимо понять какие каналы сбыта в сфере поиска персонала сейчас востребованы.

Вы всегда можете воспользоваться своими каналами, то есть связями родственников и друзей, а также посредниками (консалтинговыми компаниями).

Развитие «связей» при планировании карьеры может быть:

На прямую:

- *Формально* – прямое обращение к работодателю через письма, телефонные звонки.

Через посредников:

- *Формально* – через вуз, профессиональные объединения и организации, службы занятости, рекрутинговые агентства, объявления в газетах, журналах и др.
- *Неформально* – друзья, родственники, знакомые.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

Сегодня компании как никогда находятся в поиске молодых энергичных специалистов. Поэтому так важно разобраться, на что делают акценты работодатели при отборе кандидатов на ту или иную должность.

Для начала выпускнику необходимо составить о себе хорошее впечатление, как на бумаге, так и на деле, и научиться презентовать себя.

Исследования вакансий в крупных компаниях показывают, что хороший специалист состоит:



Сертификаты

Пока вы обучаетесь в университете, вы можете проходить различные курсы и тренинги, участвовать в различных профессиональных конкурсах и копить сертификаты. От вашей активности зависит ваше дальнейшее трудоустройство. Поэтому не ленитесь в университете и занимайтесь своим саморазвитием.

Рекомендательные письма

Прохождение стажировок и практики, во время обучения в университете, отличный шанс получить рекомендательные письма от компаний. Хорошая рекомендация - залог вашего успеха при трудоустройстве.

Знание языка

Иностранный язык сейчас требуют в 60% компаний. Поэтому важно подтянуть свои знания языка, если вы хотите трудоустроиться в хорошую компанию.



Публикации

Публикации повышают ваш шанс перед другими кандидатами при трудоустройстве. Полезная статья или выступление на конференции станет вашим подтверждением самосовершенствования в профессиональной области. Работодатель по достоинству может оценить подобную работу.

Опыт и достижения

Сотрудник компании это не мебель. Человек должен быть полезен для компании. Работодателю важно знать, что вы сможете привнести в его компанию. Поэтому нужно показать достижения в предыдущих проектах. Возможно это участие в проектной деятельности университета, либо на практико-ориентированных курсах, стажировках, практиках. Также достижения могут быть успехи и достижения в каких-то личных проектах.

Что получается в итоге:

HR-менеджер все резюме ищет по ключевым словам, на которые опирается должность. В большом списке резюме он выбирает вас и видит, что специалист:

1. Сделал много полезного для людей на стажировках и практиках;
2. Участвовал в различных программах по повышению квалификации, выступал на конференциях, вел свой проект в университете;
3. Знает английский и может на нем свободно поговорить;
4. Есть рекомендательные письма.

Далее руководитель получает ваше резюме и понимает, что вам есть что обсудить на собеседовании.

Поиск работы и трудоустройство



Поиск работы достаточно увлекательный процесс. Главное понимать, что есть не только отличные компании, но и не добросовестные работодатели. Кто-то заявляет одну должность, а после собеседования и якобы приема на работу, говорят о том, что сначала вы поработаете агентом, продажником, еще кем-то, а вот потом уже вас переведут на ту должность, на которую вы претендуете.

Какие-то фирмы просто вытягивают деньги из соискателей, предлагая сейчас вложить 1000 руб., а после этого заработать миллион.

И так, как все же избежать таких проблем?

3 основных шага:

1. Вы разместили свое резюме на сайте о работе и начали активно искать вакансии. Первым делом при просмотре вакансии, смотрите общее количество вакансий на фирму. Если вакансий одна-две, четко

изложена информация, прописаны обязанности, требования, адреса и телефоны, написана подробная информация о компании или указан сайт, где есть информация, то данная фирма проходит первый этап отбора и пока что не попадает в список черного работодателя.

2. Далее, если это малоизвестная фирма, то ищите ИНН ФИРМЫ в интернете, посмотрите, когда она зарегистрирована.

3. Следующим этапом будут отзывы в интернете о данной фирме. Если фирма не добропорядочная, то отзывы о ней будут повсюду.

Когда вы прошли собеседование и вас позвали на работу, вам необходимо знать о следующем:

1. *Первым делом, что вы должны сделать – это написать заявление о приеме на работу.*
2. *После чего работодатель заключает с вами трудовой договор. Смотрите внимательно, что вы подписываете. В договоре должен быть прописан ваш оклад. Смотрите на цифры (есть белая зарплата и черная, когда в договоре прописан оклад в 6000р, а все остальное на руки, но не факт, что вам его выдадут).*
3. *Далее, вас должны ознакомить с должностной инструкцией, внутренним трудовым распорядком, коллективным договором.*
4. *Также должен быть приказ о приеме вас на работу.*
5. *Ну и, конечно же, запись в трудовой книжке.*

Исследование локального рынка труда



Центр занятости студентов и трудоустройства выпускников управления СПКРТИПС СГЭУ провели исследование локального рынка труда.

В исследовании приняли участие:

1. Выпускники бакалавриата основных образовательных программ Самарского государственного экономического университета (СГЭУ), ищущие работу в г. Самара за 2016 год.
2. Выпускники магистратуры основных образовательных программ СГЭУ за 2016 год. Анкетирование прошли 150 выпускников бакалавриата и 100 выпускников магистратуры с разных направлений обучения. Аудитория респондентов в обоих случаях определялась методом случайной выборки.

По результатам исследования было выявлено следующее:

Двумя основными направлениями дальнейшего развития выпускники бакалавриата выбрали: **поиск работы (80% опрошиваемой студенческой аудитории)** и **развитие личности (75%)**. У выпускников магистратуры двумя основными направлениями стали: **профессиональный рост (90% опрошиваемой аудитории)** и **создание собственного бизнеса (65% опрошиваемой аудитории)**.

К числу самых важных карьерных задач выпускники СГЭУ отнесли развитие новых **профессиональных навыков (55%)** и **создание финансовой базы для дальнейшей жизни (58%)**.

Выпускники выделили также свои критерии выбора работодателей:

- 1 место. Статус компании. Стабильность работы компании;
- 2 место. Уровень заработной платы;
- 3 место. Возможность карьерного роста;
- 4 место. Обучение сотрудников;
- 5 место. Корпоративная культура.

Также выпускники написали свой рейтинг источников информации о потенциальном работодателе.**В совокупности получилось следующее:**

- 1 место. Практика в компании;
- 2 место. Центр занятости студентов СГЭУ;
- 3 место. Родители, друзья, знакомые;
- 4 место. Информация с различных веб-сайтов.

К вопросу «Что важно при трудоустройстве?» выпускники создали такой рейтинг:

- 1 место. Опыт работы. Сюда входит практика и подработка;
- 2 место. Коммуникационные способности.
- 3 место. Быстрая адаптивность.
- 4 место. Аналитический склад ума.
- 5 место. Умение быстро принимать эффективные решения.

На основе исследования можно сделать следующие обобщенные выводы:

Большая доля выпускников ориентирована на развитие профессиональной карьеры. Приоритетными карьерными задачами выпускников являются поиск работы и развитие себя как личности и профессионала. Поэтому в университетах так важна работа центров занятости, которые помогают выпускникам трудоустроиться на хорошую работу. Плодотворное сотрудничество с компаниями региона должно входить в топ важных задач центров занятости университетов. Формирование хороших баз практик и практико-ориентированные курсы отлично помогают будущим выпускникам сориентироваться на рынке труда после выпуска из университета.