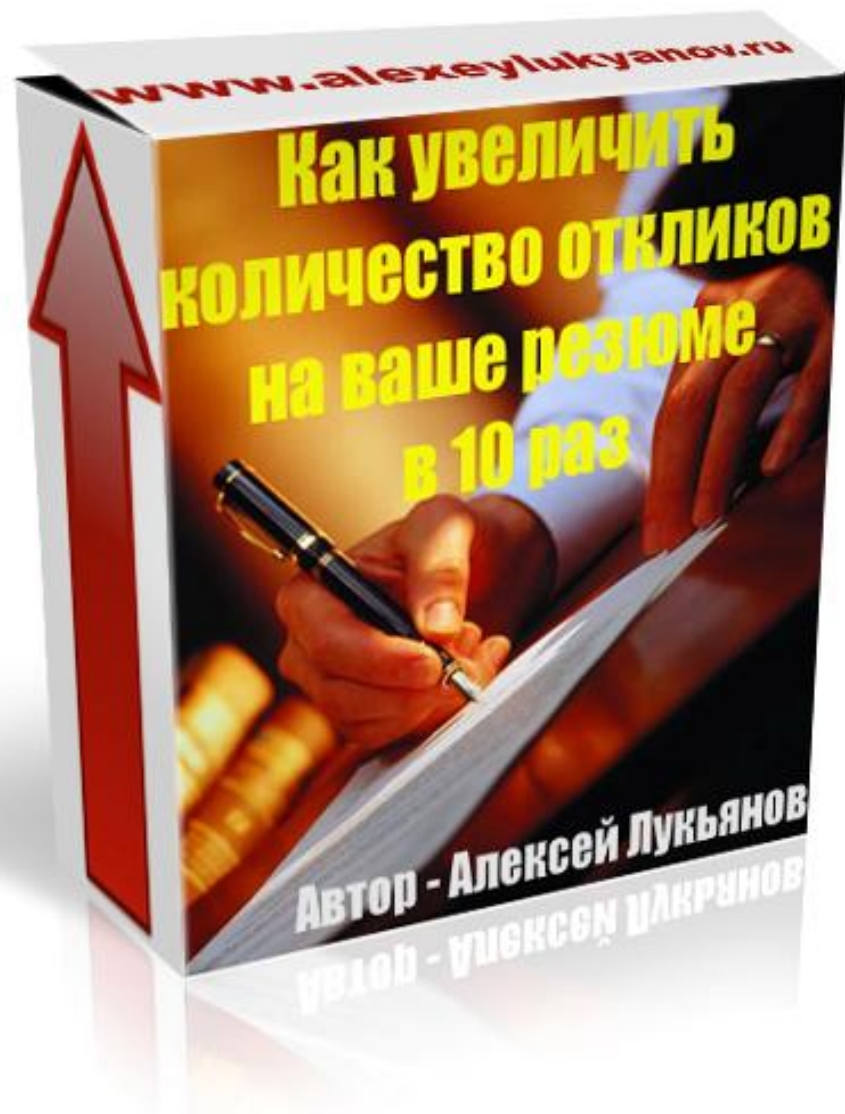


[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд

Как увеличить количество откликов на ваше резюме в 10 раз.



Как построить собственный профессиональный бренд **ПЛАН БЕСПЛАТНОГО МИНИ-КУРСА**

Часть 1

1. Почему большинство людей работают на нелюбимой работе.
2. Почему ваше резюме не работает на этапе рассылки
3. Как эффективнее использовать работные сайты
4. Почему ваше резюме не работает на этапе рассмотрения
5. Создаем и отправляем выделяющееся резюме на реальном примере
6. Как создать пробивное сопроводительное письмо

Часть 2

7. Как же все-таки надо искать работу
8. Как повлиять на работодателя до, вовремя и после собеседования – самый главный урок.
9. Основные причины отказа в трудоустройстве.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд
ВИДЕОВЕРСИЮ ДАННОГО КУРСА ВЫ

МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ ЗДЕСЬ –

<http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php>,

**ПОДПИСАВШИСЬ НА БЕСПЛАТНУЮ
Е-МАИЛ РАССЫЛКУ.**

ЧТО ЭТО ВАМ ДАСТ:

- ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ ВСЕХ СОБЫТИЙ
МОЕГО БЛОГА - <http://www.alexeylukyanov.ru/>**
- ВЫ УЗНАЕТЕ КАК НАЙТИ РАБОТУ МЕЧТЫ**
- ВЫ СМОЖЕТЕ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ, ТАК
КАК РАБОТА ВАШЕЙ МЕЧТЫ ДАСТ ВАМ ВСЕ,
ЧТО ВЫ ЗАХОТИТЕ.**
- И ЕЩЕ МНОГО ЧЕГО, НО ДУМАЮ ПЕРВЫХ ТРЕХ
ПУНКТОВ УЖЕ ДОСТАТОЧНО.**

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд **УРОК 1 – ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ РАБОТАЕТ НА** **НЕЛЮБИМОЙ РАБОТЕ.**

Здравствуйте, уважаемый соискатель. Мое имя – Алексей Лукьянов. И я приветствую Вас в своем миникурсе – **Как увеличить количество откликов на ваше резюме в 10 раз.**

Итак первый урок нашего курса – Почему большинство людей работают на нелюбимой работе.

Согласно последним исследованиям, проведенным сайтом ХэдХантер в июне 2009 года - **40% россиян задумываются о том, чтобы уволиться с работы, хотя бы раз в день.**

И еще 49 процентов думают об этом периодически.

То есть 89 процентов россиян недовольны своей работой.

Более подробно ознакомиться с результатами данного исследования вы можете на моем блоге в разделе - Исследования рынка труда - <http://www.alexeylukyanov.ru/rynok-truda/>

Согласно данным другого исследования, проведенным этим же сайтом, - 60 % безработных ищут работу более 3 месяцев, при этом у 27 % поиски тянутся более полугода.

Результаты этого исследования здесь - <http://www.alexeylukyanov.ru/rynok-truda/>-

Естественно финансовый кризис, который разразился в 2008 году, оказывает свое влияние на рынок труда.

Но все-таки главная причина такой негативной статистики состоит в том, что подавляющая часть работающего населения **просто не умеет искать себе работу.** И это очевидно – если бы человек умел искать работу, то нашел бы то, что его устраивает, а не тратил бы нервы и время зря на нелюбимой работе.

И дело здесь не в том, что хорошей работы очень мало, как думают те, кому работа в тягость. Все дело именно в неумении искать – ведь 11 процентов вполне довольны своим местом работы и не помышляют об увольнении.

Для грамотного и профессионального специалиста, который умеет искать работу, всегда найдется стоящее предложение, потому что главная проблема любой компании – это **КАДРОВЫЙ ГОЛОД.**

Поэтому давайте проанализируем, что привело к такой статистике и рассмотрим - как ищет работу среднестатистический человек.

Все проблемы начинаются с того, что человек имеет слабое представление – а какую же работу он хочет иметь. Да все хотят любимую, интересную, доставляющую радость и удовлетворение работу с перспективой роста карьеры и зарплаты.

Но что действительно за этим скрывается, что конкретно имеется в виду – на это могут ответить лишь единицы **И ИМЕННО ОНИ ДОВОЛЬНЫ СВОЕЙ РАБОТОЙ.**

Затем в лучшем случае прочитав пару статей как составить резюме, либо скачав образец чужого, человек создает по образцу и подобию свое резюме.

Далее, плохо представляя, что же он ищет, человек начинает поиски работы.

Но поисками назвать это трудно. Большинство использует пассивный метод поиска работы – просматриваются вакансии на работных сайтах (и то не на всех) и в газетах, отправляется резюме на более менее подходящие (причем одно резюме на все вакансии) плюс размещается свое резюме на тех же самых работных сайтах.

Как построить собственный профессиональный брэнд

Вот в принципе и все. Какие-то другие способы используют очень малое количество людей.

Затем человек ходит на собеседования туда, откуда позвонят и пригласят. Опять же слабо представляя – как же надо проходить эти собеседования. И нанимается туда, куда взяли, в лучшем случае выбирая из 2 предложений, а в большинстве случаев из одного, потому что других нет и в обозримом будущем не предвидится.

Все это проходит на фоне слабого резюме и совершения ошибок при его отправке, неумения проходить собеседования, отсутствия навыков самопрезентации, без анализа ошибок неудачных собеседований и еще много чего.

То есть человек постоянно наступает на одни и те же грабли, совершая одни и те же ошибки, которые и мешают ему получить работу.

И изменить свою позицию его могут заставить только действительно серьезные обстоятельства - долгие поиски работы, невыносимая обстановка на нелюбимой работе.

Когда он наконец начнет задаваться вопросом – **Что же я делаю не так, раз уже полгода не могу найти работу.**

Результат данного подхода очевиден – **ежедневно около 40 процентов работающих россиян задумываются о смене места работы.**

Если добавить сюда человеческий фактор со стороны работодателя - непрофессиональных рекрутеров, игнорирующих большую часть поступающих резюме и выбирающих по принципу Понравился-Непонравился, руководителей, которые сами не знают, какого работника они хотят получить, то может нарисоваться и вовсе безвыходная ситуация.

Но не все так плохо.

Со следующего урока мы начнем разбирать, как исправить эту ситуацию.

И начнем мы с этапа рассылки резюме. Вы узнаете - **Почему ваше резюме дает так мало откликов и что необходимо сделать, чтобы количество откликов выросло в разы.**

А пока вы можете подумать вот над ответами на следующие вопросы –

– КАКУЮ РАБОТУ ХОЧУ ИМЕННО Я?

- ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ИНТЕРЕСНАЯ, ПЕРСПЕКТИВНАЯ, ПРИНОСЯЩАЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ РАБОТА? ЧТО КОНКРЕТНО СТОИТ ЗА ЭТИМИ СЛОВАМИ?

- ЧТО ВАМ МЕШАЕТ НАЙТИ БОЛЕЕ ДОСТОЙНУЮ РАБОТУ?

- КАКИЕ ОШИБКИ ВЫ СОВЕРШАЕТЕ ПРИ ПОИСКЕ РАБОТЫ?

- АНАЛИЗИРУЕТЕ ЛИ ВЫ СВОИ ДЕЙСТВИЯ И ОШИБКИ?

Можете считать это домашним заданием.

До тех пор пока вы конкретно это не определите, ваши поиски работы будут похожи на следующее – **ИЩУ ТО, НЕ ЗНАЮ ЧТО, КАК НАЙДУ – СРАЗУ ПОЙМУ.**

Где-то в глубине души вы знаете ответы на эти вопросы, но рабочий день не дает вам времени подумать о себе.

Поэтому в ближайший же выходной посвятите себе любимому – проанализируйте себя, что вам нравится делать, чем хотите заниматься, что для вас интересная, перспективная работа.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд

Если сразу определить не получится – не падайте духом. Кто ищет – тот всегда найдет.

Главное продолжать действовать и искать СВОЮ РАБОТУ.

Последующие уроки вам в этом помогут.

Как построить собственный профессиональный бренд

УРОК 2 – ПОЧЕМУ ВАШЕ РЕЗЮМЕ НЕ РАБОТАЕТ НА ЭТАПЕ РАССЫЛКИ.

Вам наверняка знакома такая ситуация – вы рассылаете свое резюме в десятки компаний, подходите под заявленные требования работодателя, имеете высшее образование, отличный послужной список. Но вот количество ответных откликов оставляет желать большего. В лучшем случае это 1-2 раза из 10 разосланных писем с резюме.

Цель данного урока – на реальном примере показать соискателям основные ошибки и недочеты, которые возникают у кандидатов при рассылке резюме работодателю, в результате чего ваше резюме остается без внимания.

Чтобы лучше понять всю ситуацию, давайте посмотрим на нее глазами работодателя.

На сегодня количество резюме, посылаемых на одну вакансию, может достигать 100 и более, особенно в крупных городах. На рядовые должности эта цифра в Москве может легко перевалить и за 150.

А теперь представьте себе ситуацию, когда кадровик открывает свой почтовый ящик и видит там 100 новых писем – часть их них без темы, часть без указания вакансии, а ведь компания может открыть несколько вакансий одновременно, и количество резюме может возрасти на порядок.

И что же будет делать кадровик со всем этим ворохом резюме – он просто будет удалять те письма, в которых недостаточно информации. У него есть жесткие рамки – к такому-то сроку найти 30 претендентов на данную должность. И когда у него есть из кого выбирать – ему проще удалить ваше резюме, чем тратить время на уточнение данных.

К тому же не стоит сбрасывать со счетов человеческий фактор - По статистике по разным причинам менеджерами по персоналу просматривается не более 30-40% откликов соискателей! То есть остальные резюме даже не просматриваются. И если ваше резюме ничем не выделяется на фоне других, то у него большие шансы остаться вообще без внимания.

Вот данные официального опроса среди рекрутеров:

ИСТОЧНИК - <http://hh.ru/article.xml?articleId=447>

Количество контактов соискателей, которое нужно HR-менеджеру, чтобы закрыть вакансию

Количество контактов, которые нужны для закрытия вакансии:	Рядовой специалист	Редкий специалист	Руководитель
1-10	23%	26%	25%
11-20	40%	23%	26%
21-50	26%	34%	36%
более 51	11%	17%	13%

Если взглянуть на эту таблицу, то можно сделать следующий вывод.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный брэнд

На рядового специалиста 89 процентов рекрутеров просматривают менее 50 резюме, на редкого специалиста 83 процента рекрутеров просматривают менее 50 резюме, на руководителя 87 процентов рекрутеров просматривают менее 50 резюме.

Этот опрос как раз и подтверждает, что даже имея уникальный опыт и отличное резюме у вас очень большие шансы просто остаться незамеченным.

Результаты данного опроса не были бы так страшны. Если бы не одно Но. На дворе финансовый кризис, что привело к увеличению количества соискателей и уменьшению числа вакансий.

И сейчас я вам это докажу

(БОЛЕЕ НАГЛЯДНО ДАННЫЙ ВОПРОС РАССМАТРИВАЕТСЯ В ВИДЕОВЕРСИИ, ПОЛУЧИТЬ КОТОРУЮ ВЫ МОЖЕТЕ ЗДЕСЬ - <http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php>)

ДАННЫЕ на сентябрь 2009 года

Сегодня на HeadHunter: 57 677 вакансий, 2 990 811 резюме, 91 436 компаний.

ДАННЫЕ на Февраль 2008 года

Сегодня на HeadHunter: 60916 вакансий 1464712 резюме 55335 компаний.

Как вы видите – количество вакансий чуть уменьшилось, но вот количество резюме возросло вдвое.

Таким образом, **ваша задача как соискателя сделать так, чтобы ваше письмо стало заметным среди других кандидатов и на него обратили внимание на этапе приема. А далее ваше резюме опять же должно выделиться среди других, чтобы вас пригласили на собеседование.**

Рассылая как можно большее число писем – вы упускаете главное – вы посылаете свое резюме только с одной целью – чтобы вам позвонили и пригласили на собеседование.

Метод «Разослать максимум резюме и ждать звонка – авось кто-то позвонит» очень неэффективен.

И на примере этого урока вы поймете основные недочеты, которые приводят к отсутствию отклика на ваше резюме.

Итак давайте перейдем к реальному примеру.

В данном уроке мы будем рассматривать прямое обращение к работодателю через e-mail, указанный в вакансии.

На одном из рабочих сайтов было размещено две вакансии от одной компании – руководитель отдела продаж и менеджер по работе с ключевыми клиентами.

Образцы вакансий находятся в приложении.

Итак, всего за 3 дня было прислано 71 резюме.

Давайте рассмотрим наиболее характерные ошибки на реальном примере.

Я специально отобрал 11 резюме, в которых раскрываются основные недочеты.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд

В начале я сделаю анализ присланных резюме.

А уже в конце урока подведу его итоги.

(БОЛЕЕ НАГЛЯДНО ДАННЫЙ ВОПРОС РАССМАТРИВАЕТСЯ В ВИДЕОВЕРСИИ, ПОЛУЧИТЬ КОТОРУЮ ВЫ МОЖЕТЕ ЗДЕСЬ - <http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php>)

Таким образом из 11 рассмотренных резюме большие шансы на получение отклика имеют три кандидата - Пономарев Дмитрий, Михаил Назарьин, Александр Меркулов.

Остальные по тем или иным причинам могут либо вообще остаться без внимания, либо при рассмотрении из-за тех или иных недочетов могут быть отправлены в корзину.

Вот общие итоги. Из 71 резюме:

Нет сопроводительного письма или всего пара строк – 65

Нет файла с резюме – 6 (одно в неверном формате - резюме.odt)

Нет темы письма – 6

Неточная тема письма - 24

Неправильное название файла с резюме - 31

Из письма непонятно на какую вакансию вообще претендует кандидат – 22

Количество резюме с повторяющимся названием файла – 18 с именем резюме.doc и 2 с именем rezume.doc

Неточная графа ОТ – 17

Письмо с рабочего или не своего e-mail – 4.

Использовали контактное лицо, указанное в вакансии, в своем обращении – 5 человек.

Теперь давайте подведем итоги и рассмотрим все недочеты и ошибки более подробно.

Основные недочеты при отправке резюме со стороны соискателя.

1. Нет темы письма, либо неправильно оформленная. Правильная тема письма выделит ваше резюме среди всех кандидатов и позволит быстро его найти среди массы других. Постарайтесь выяснить контактное лицо. Заполните тему письма следующим образом – **Для Андрея Борисовича– Лукьянов Алексей – руководитель отдела продаж.**
2. Графа «ОТ» в настройках e-mail - пишите свои реальные имя и фамилию, а не логин, никнейм или какую-то абракадабру.
3. Написание письма с корпоративного адреса – можно сделать вывод, что вместо работы вы занимаетесь не тем, чем надо. Такие сотрудники никому не нужны. Плюс вам могут ответить и через месяц, а за это время вы уже можете поменять место работы и отклик

Как построить собственный профессиональный брэнд

может пропасть. Либо этот отклик может прочитать кто-то из ваших коллег – а это может привести к потере работы.

4. Нет сопроводительного письма вообще, либо всего пара строк – «Здравствуйте. Вот мое резюме. С уважением.» НЕ ленитесь писать сопроводительное письмо – это увеличит количество откликов. О том как это сделать вы узнаете из последующих уроков.
5. Использование просительных слов в сопроводительном письме - пожалуйста рассмотрите, надеюсь мое резюме вас заинтересует. Такие интонации не уместны. Предлагайте себя, но не просите.
6. Неточное обращение в начале сопроводительного письма – Здравствуйте Дамы и Господа, Добрый день, добрый вечер(откуда вы знаете, когда ваше резюме прочитают) – пишите просто – Здравствуйте. Но по возможности уточните контактное лицо.
7. Название файла с резюме стандартно и обезличено – это приводит к повторяемости имен (файл заменяется более новым, либо просто его не могут найти). Не надо использовать такие названия как - **резюме, резюме 1, мое резюме, resume** – среди сотни резюме оно точно потеряется. Назовите файл своим именем и фамилией – тогда уж точно не затеряется.
8. Неправильное написание названия компании или должности, на которую претендуете, грамматические ошибки в теле письма. Если уж посылаете свое резюме, потрудитесь все проверить. Со стороны работодателя это выглядит так – если человек совершает ошибки уже на таком простом этапе, то как он будет работать.
9. Использование сокращений – не ленитесь писать слова полностью.
10. Использование e-mail адреса типа koshecka@mail.ru или pypsik@mail.ru. Это может говорить о вашей несерьезности.
11. Отправление письма не со своего e-mail – друга, мужа и так далее. Некоторые компании отвечают по e-mail в целях экономии денег, особенно открывающие новые представительства. Поэтому ответ может затеряться или просто вы упустите время. Откройте свой собственный ящик – это можно сделать за 5 минут- и постоянно проверяйте его.
12. Отсылайте ваше резюме только на конкретную вакансию, то есть на один адрес. Не делайте массовой рассылки всем работодателем сразу. Рекрутер сделает выводы не в вашу пользу.
13. Нет файла с резюме. Оно в теле письма. Кадровику некогда создавать новый файл для вас – самый простой выход – удалить ваше письмо. Хотя на этот счет бытует противоположное мнение – некоторые компании не открывают вложенные файлы, боясь вирусов. Но тогда возникает резонный вопрос, а зачем работать в такой компании, которая экономит на самом главном – своей безопасности. А не будет ли она точно также экономить на сотрудниках? Все эти проблемы легко решаются установкой антивируса.
14. Не архивируйте ваше резюме – на разархивирование нужно время, которое рекрутер сочтет нужным потратить на что-то другое, просто удалив ваше письмо.
15. Использование программного обеспечения новейших версий. Большинство работодателей экономят на этом и не спешат платить за каждое обновление. Поэтому ваше письмо с резюме просто может не открыться, а значит и отклика вы не получите.
16. В конце сопроводительного письма нет контактных данных.
17. Дублирование информации в сопроводительном письме. Это говорит о вашей невнимательности
18. Рассылка своего резюме одновременно на 2 вакансии в одну компанию – это говорит о вашей неопределенности. Если уж делаете это – то делайте с перерывом – сегодня на одну,

Как построить собственный профессиональный бренд

завтра на другую. И сделайте так, чтобы они хоть чем-то отличались – сопроводительное письмо, тема письма, разные электронные ящики.

19. Поспешность при отправлении – приводит к тому, что сначала кандидат отправляет сопроводительное письмо без вложенного резюме, а затем, осознав ошибку, дублируют письмо с уже вложенным резюме.

Изучайте и внедряйте и результаты не заставят себя ждать.

БЛОГ - <http://www.alexeylukyanov.ru>

Как построить собственный профессиональный брэнд **УРОК 3 - КАК ЭФФЕКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РАБОТНЫЕ САЙТЫ**

На сегодня количество рабочих сайтов давно перевалило за отметку в 2000 штук.

При поиске в Яндексе слова РАБОТА, выдается 562 миллиона страниц.

Популярность рабочих сайтов постоянно растет и стоит на третьем месте – после социальных сетей и порно сайтов.

Это обусловлено следующими причинами

- Возможность поиска вакансий и размещения резюме не выходя из дома
- Большой объем информации о поиске работы, составлении резюме и прохождении собеседований
- Возможность общения на тему поиска работы и не только, создания своего блога.

Естественно нет смысла рассматривать их все в качестве возможности для поиска работы.

Для качественного поиска работы достаточно пятерки самых посещаемых сайтов федерального значения и одного-двух региональных (в зависимости от масштабов региона).

Информацию о самых посещаемых рабочих сайтах вы можете найти в каталогах поисковых систем рамблера и яндекса.

Вот прямые ссылки –

<http://top100.rambler.ru/top100/Job/index.shtml.ru> - каталог рабочих сайтов на рамблере.

<http://yaca.yandex.ru/yaca/cat/Employment/> - каталог рабочих сайтов на яндексе.

НА сегодняшний момент в пятерку самых популярных Рабочих сайтов входят следующие сайты:

<http://hh.ru/> - HeadHunter :Десятки тысяч вакансий ведущих компаний!

<http://www.job.ru/> - JOB.RU Антикризисное трудоустройство!

<http://www.superjob.ru/> - SuperJob - Работа должна доставлять удовольствие!

<http://www.rabota.ru/> - Работа.ру - быстрый поиск работы

<http://rabota.mail.ru/> - Работа@Mail.Ru - Вакансии ведущих компаний

Список региональных рабочих сайтов вы можете узнать на моем блоге по следующей ссылке – <http://www.alexeylukyanov.ru/findjob/spisok-regionalnyx-rabotnyx-sajtov.html>

Для начала работы вам нужно пройти простую регистрацию и составить по специальной форме свое резюме.

Как построить собственный профессиональный брэнд

После этого вы получаете возможность просматривать имеющиеся вакансии и отправлять на них свое резюме.

Вроде все просто, но здесь, как и везде есть свои нюансы, которые могут увеличить количество просмотров вашего резюме, а соответственно и число собеседований.

Начинаем работу.

Итак в первую очередь необходимо разместить свое резюме в этой пятерке, а также на вашем региональном работном сайте.

Сделать это не трудно – на каждом крупном портале есть специальные формы, куда вы вставляете свои данные, а также различные подсказки, - как это сделать эффективнее.

Но не стоит тут же ждать, что вас просто завалят предложениями о работе.

В действительности дело обстоит иначе: поиском персонала в Интернете занимаются сотрудники служб персонала, которые являются такими же соискателями, как и вы сами, у них зачастую просто не хватает времени или профессионализма, чтобы заниматься поиском персонала активно.

У менеджеров по персоналу, как и у соискателей, может присутствовать страх оказаться в роли продавца рабочего места компании на рынке труда, страх первой коммуникации и другие комплексы.

В более чем 70% случаев до активного поиска резюме в базах работных сайтов по разным причинам дело просто не доходит.

Таким образом, с одной стороны кандидаты ждут отклики работодателей, а с другой стороны, армия рекрутеров ожидает отклики соискателей на размещенные вакансии.

Каждая из сторон ждет активных действий другой! Поэтому никто не находит друг друга.

Поэтому вы должны вести себя на рынке труда активно:

- Самому искать вакансии и отправлять на них резюме
- Контролировать просмотр резюме менеджером по персоналу
- Контролировать процесс принятия решения по своему резюме.

НА самом деле соотношение активных откликов (вы нашли вакансию и послали свое резюме) и пассивных (работодатель сам нашел ваше резюме и связался с вами) вряд ли превышает 10 к 1.

И тому есть веские причины.

Экономические причины:

- на многих раскрученных работных сайтах полный доступ к базе резюме платный. Не каждый работодатель готов за это платить. Поэтому ваше резюме смогут увидеть только те, кто платит. А число таких компаний не превышает 5-7 процентов. Да и из тех, кто платит, далеко не все удосуживаются использовать эти возможности по максимуму.

- спрос на рабочие места превышает предложение в интересующем вас сегменте рынка

- кризисные явления в экономике, приостановка подбора персонала ввиду неясности перспектив компаний.

Причины со стороны соискателей:

Как построить собственный профессиональный брэнд

- соискатель неверно выбрал рубрикаторы при позиционировании своего резюме в базе сайта. Работодатели часто пользуются рубрикаторами при поиске резюме. Если соискатель неверно заполнил формализованные поля, которые являются и поисковыми фильтрами, то его резюме может просто не попадать в нужные выборки при поиске резюме работодателями.
- соискатель плохо оформил свое резюме: дал недостаточно информации, или напротив, избыточно, указал размытую профессиональную цель
- указанная соискателем цель резюме (должность, уровень оплаты) не адекватны его образованию, опыту, компетенциям
- резюме соискателя не содержит ключевых слов, которые обычно набирают в поисковой строчке работодатели при поиске подобных специалистов. Например, вы указываете в резюме название должности "Руководитель", а работодатель в ключевых словах пишет "Директор". Чтобы избежать таких недоразумений, резюме должно содержать все варианты названия профессии.
- соискатель не увеличивает свои шансы найти работу тем, что сам активно ищет вакансии и отправляет на них резюме.

Причины со стороны job-сайта:

- технические проблемы - несовершенные рубрикаторы, система поиска по ключевым словам приводят к тому, что ваше резюме крайне трудно найти. Если вы ищете работу «Риэлтора», а работодатель вводит «Риелтор» или агент по недвижимости, то ваше резюме ему точно не попадет..
- ограниченные технические мощности или бесплатный доступ к вакансиям сайта приводят к ограничению количества резюме доступных работодателю для поиска. Например, на сайте zarplata.ru – это всего 300 резюме. Ежедневно публикуются сотни резюме и уже завтра, вы не попадете в этот список.
- непопулярный сайт – мало вакансий и резюме. Никто не будет туда заходить, соответственно и откликов вы не получите.
- слишком популярный сайт – если вы не уникальный специалист, то у вас все шансы потонуть в потоке других резюме с подобной профессиональной целью. Ваше резюме быстро спускается «вниз списка», вероятность его просмотра работодателем снижается

Причины со стороны работодателя:

- большое количество откликов – до вашего резюме дело просто не доходит – оно тонет среди спама и других писем кандидатов
- технические проблемы – настройки безопасности, спам фильтры просто могут не пропустить ваше письмо
- Просматривая ваше резюме , рекрутер был не в духе – болела голова, взбучка от начальника – в итоге внимание его было далеко от вашего резюме и оно естественным образом было отправлено в корзину.
- менеджер по персоналу вообще не занимается поиском резюме, а рассматривает только отклики. По статистике так поступают до 70 процентов рекрутеров.
- менеджер по персоналу не умеет грамотно составлять поисковые запросы, либо у него нет времени и желания просматривать весь список соответствующих резюме. Вам не повезло: вас либо не нашли (рекрутер искал риелтора, но вы то РИЭЛТОР), либо до вашего резюме не дошла очередь – ему хватило тех десятков резюме, что были выши в результатах поиска.

Как построить собственный профессиональный бренд

- менеджер по персоналу, который отвечал за вакансию, на которую вы отправили резюме, заболел. Пока он болел, вакансия была закрыта другим менеджером. Ваше резюме вообще осталось не просмотренным

- рекрутер кадрового агентства разместил нереальную вакансию-приманку с высоким уровнем дохода для формирования базы резюме. То есть он изначально не собирался никому звонить.

- вакансия уже закрыта, просто не снята с публикации менеджером по персоналу, полученные отклики не просматриваются.

Как повысить свои шансы на успех в поиске и получении работы через работные сайты?

В первую очередь вы как соискатель должны четко представлять себе - какую именно работу вы ищите – рыночная отрасль, конкретные зарплатные ожидания, требования к самой компании, требования к вашему оформлению, график работы и так далее.

К началу поиска вы должны иметь структурированное резюме в электронном формате и список наиболее интересных ресурсов, с которыми вы планируете работать.

Далее регистрируетесь на выбранных работных сайтах и начинаете активный поиск работы.

Представленные ниже Практические советы по повышению эффективности использования работных сайтов помогут вам в этом.

- После первого посещения, поставьте закладку (добавить в избранное) на понравившийся вам ресурс. Это позволит вам в дальнейшем сэкономить время на поиск нужной страницы.
- Держите под рукой файл с текстом вашего резюме и копируйте текст непосредственно оттуда. Если вы будете заполнять все формы вручную, то это отнимет слишком много времени.
- Прежде чем размещать свое резюме проанализируйте посещаемость сайта (это можно сделать по счетчикам посетителей, обычно расположенным внизу), а также количество резюме и вакансий, размещаемых за сутки. Если посещаемость низка, резюме и вакансий практически нет, то и ваше резюме останется без внимания и вы только зря потратите время.
- Устраните недочеты и ошибки, рассмотренные в разделе «Причины со стороны соискателей» данного урока.
- Устраните все недочеты и ошибки, рассмотренные во 2 и 4 уроках данного курса.
- Обращайтесь по возможности к работодателю напрямую.

Все работные сайты по виду обращения к работодателю делятся на два вида – первый – прямое обращение на e-mail работодателя, указанного в объявлении о вакансии.

Второй – обращение через сайт – вы отправляете резюме по специальной форме и ссылка на ваше резюме приходит в кабинет работодателя и на его e-mail.

По возможности внимательно читайте объявление о вакансии и попытайтесь выяснить – куда можно отправить резюме напрямую. Так как чем больше посредников будет между вами, тем выше вероятность проблем, когда ваше резюме легко может затеряться.

Как построить собственный профессиональный брэнд

- Обновляйте свое резюме раз в неделю. Для этого достаточно его заново сохранить, либо пройти по специальной ссылке, которую дает рабочий сайт. Это позволит вашему резюме быть выше в поисковой выдаче.
- Просматривайте вакансии только за последние 7-10 рабочих дней. Более старые вакансии как правило уже закрыты. Впрочем - если вы обладатель редкой специальности, то вас это не касается.
- Если вы в активном поиске, возьмите за правило ежедневно просматривать свежие вакансии и отправлять на них резюме. Ведите журнал вакансий, на которые отправили резюме.
- Учитесь искать вакансии правильно - Выделите ключевые для вас параметры вакансии, которые вы будите указывать в поле запроса.
Ими могут быть зарплата, название вакансии, город или требования к специалисту. Строгость параметров запроса каждый пользователь определяет для себя на практике. Ведь если требования будут крайне расплывчатыми - вы окажетесь погребены под грудой объявлений, прочесть которые не хватит человеческих сил. Однако верно и обратное - при слишком жестких критериях отбора, вы рискуете пропустить потенциально интересные для вас предложения. Например многие компании, не указывают в предварительном объявлении размер стартовой оплаты.
- Если должность, на которую вы претендуете имеет несколько значений (руководитель, директор, топ-менеджер, начальник), создайте для каждой из них отдельное резюме, где в позиции «Желаемая должность» укажите одно из значений. Это значительно повысит ваши шансы быть найденным.
- Интернет достаточно богат на различные мошенничества. Поэтому не реагируйте на вакансии в которых нет четких профессиональных требований к соискателю, в названии компании стоит что-то типа «Международная компания», да и все объявление содержит слишком мало информации.
- Используйте для публикации своего резюме наиболее точно подходящие рубрикаторы. Несколько резюме позволят вам задействовать больше рубрикаторов, что увеличит ваши шансы.
- Указывайте в резюме тот контакт по которому с вами действительно можно связаться. Что толку от указанного адреса электронной почты, если вы проверяете ее раз в неделю?
- Используйте все возможности рабочего сайта - пишите сопроводительные письма, закачивайте свое резюме в виде отдельного файла и так далее.

По своему опыту могу сказать, что самый лучший сайт по пассивным откликам (то есть когда работодатель сам нашел ваше резюме и пригласил на собеседование) является сайт HeadHunter.

По количеству размещаемых вакансий могу выделить HeadHunter, SuperJob, Работа.ру.

Но на самом деле большинство этих вакансий пересекаются, так как компании стараются задействовать все каналы поиска кандидатов и публикуют свои вакансии на нескольких популярных рабочих сайтах.

Как построить собственный профессиональный бренд

УРОК 4 – ПОЧЕМУ ВАШЕ РЕЗЮМЕ НЕ РАБОТАЕТ НА ЭТАПЕ РАССМОТРЕНИЯ.

Работа дает вам средства для жизни, позволяет реализовать свои желания и цели. Резюме – это ваш первый контакт с работодателем и в большинстве случаев он происходит без вашего участия. И во многом именно от резюме зависит – пригласят вас на собеседование или удалят его в корзину.

Вывод очевиден - хотите хорошей жизни – имейте хорошее резюме.

Для Вас Ваше резюме – единственное и неповторимое. Не в том плане, что Вы у себя один любимый, а в том, что Вы скорее всего готовили и читали одно-единственное резюме – свое. Может быть видели резюме-образцы в Интернете или у коллег, друзей.

Поверьте рекрутерам, через чьи руки (вернее - глаза) проходят десятки резюме в день, тысячи в месяц. Для них Ваше резюме – всего лишь одно из сотен. В Вашем распоряжении всего 2-3 минуты, когда его будут читать (если вообще будут). Не теряйте этот шанс, не допускайте ошибок, перечисленных ниже. Резюме - первое что есть у работодателя, чтобы оценить Вас и получить ответ на вопрос – А стоит ли вас приглашать на собеседование?

И если ваше резюме мало чем выделяется, похоже на другие – то ваши шансы на положительный ответ невелики.

Резюме - Это главный рекламный носитель, содержащий презентацию компетенций кандидата. Резюме должно быть ориентировано на читателя - специалиста по персоналу, доносить до него «уникальные достоинства товара» - компетенции специалиста. Все содержание резюме должно быть направлено на достижение поставленных соискателем целей. В нем не должно быть ничего лишнего: только то, что «работает» на убеждение рекрутера в способности кандидата выполнять лучшим образом функции должности, заявленной как профессиональная цель.

Итак, цель данного урока на реальном примере выявить и показать - Какие ошибки и недочеты снижают и даже сводят к нулю Ваши шансы быть приглашенным на собеседование, а значит и получить работу?

Специально для этого я отобрал пять резюме, в которых эти ошибки и будем рассматривать. Анализ будет проводиться одновременно с двух сторон – что мне не понравилось как работодателю, и чтобы я изменил, если бы это было мое резюме.

Все резюме будем рассматривать через призму вопроса – **ЗАЧЕМ ЭТОЙ КОМПАНИИ НАНИМАТЬ ДАННОГО КАНДИДАТА?**

Что же давайте начнем разбор с первого.

ПРОЦЕСС РАССМОТРЕНИЯ РЕЗЮМЕ КАНДИДАТОВ ДОСТУПЕН В ВИДЕОВЕРСИИ ДАННОГО КУРСА - <http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php> .

Основные недочеты и ошибки при составлении резюме

1. Фото – используйте только по требованию работодателя. Если уж используете, то редактируйте его размер и вставляйте цветное фото, где вы за рабочим местом.
2. Размещение лишней информации, не имеющей отношения к данной вакансии – весь трудовой стаж, курсы и тренинги, хобби, умение работать в программах, которые к данной вакансии не имеют никакого отношения, уберите.
3. Отсутствие либо Неконкретная формулировка в пункте «Цель» – расплывчатые фразы, указание нескольких вакансий, ошибка в должности.

Как построить собственный профессиональный брэнд

4. Слово резюме в начале – вы видели на визитках надпись «визитка». Вот и на резюме тоже не стоит писать слово «резюме». Начинайте свое резюме с фамилии.
5. Нет четкой структуры - текст резюме составлен без выделения основных блоков (опыт работы, образование и т.д.)
6. Указание Личных качества – никто не будет писать, что он неуклюж или конфликтен. Поэтому для работодателя это пустая информация.
7. Грамматические ошибки, опечатки
8. Растянутое и излишне подробное резюме - больше 1 страницы. Запомните – если ваше резюме не заинтересует работодателя в течение 2 минут, то его просто выкинут. Никто не будет сидеть и выуживать крупницы опыта и достижений из вашего резюме, в то время, как помимо вас есть еще несколько десятков кандидатов.
9. Резюме, как переписанная должностная инструкция. Пишите о том, что сделали и добились, а не о том, что делали.
10. Неточная или неполная контактная информация или ее отсутствие.
11. Используйте для составления только редактор Word распространенной версии. Очень часто менеджеры по персоналу редактируют резюме соискателей под стандарты своей компании, но не все из них умеют работать в Excel или других программах. Да и не всегда эти программы у них могут быть установлены. Самый простой вариант для них это просто удалить ваше резюме и не тратить на него время.
12. Использование украшательства и редких шрифтов. Их может просто не оказаться у работодателя и тогда вместо красивого резюме (по вашему мнению) работодатель увидит абракадабру. Используйте стандартный шрифт Times new roman 12 размера.
13. Неаккуратное форматирование, вылезания за абзацы и так далее. Если уж указываете, что уверенный пользователь ПК, то и соответствуйте этому.
14. Нет сведений об опыте и достижениях у тех, кто не работал. Даже если вы еще не работали, то участь в институте у вас наверняка есть о чем рассказать – участие в общественной жизни, победы на олимпиадах и так далее.
15. Дата на резюме – в этом просто нет необходимости.
16. Профессиональный сленг - далеко не каждый поймет, что вы имеет ввиду. Поэтому пишите простым и понятным любому человеку языком.
17. Наличие рекомендаций с первых мест работы, а с последних нет. Поэтому просто напишите – рекомендации по требованию
18. Нет выделения ключевых знаний, навыков и достижений.
19. Непонятные фразы и словосочетания – Руководствуюсь жизненными целями. Не надо умничать и указывать расплывчатую информацию – изъяснитесь проще и понятней.
20. Неправильный порядок размещения информации –ваши достижения и опыт работы должны бросаться в глаза работодателя. Образование в этом плане вторично.
21. Неконкретные сроки места работы. Указывайте точно месяц и год.
22. Нет уникальности - ваше резюме ничем не выделяется на фоне других кандидатов – указание стандартных качеств, которые есть у всех - читаю и перевожу со словарем, коммуникабельность, стрессоустойчивость. Эти данные может написать любой кандидат, поэтому работодатели перестали обращать на них внимание.
23. Ваше резюме не соответствует вакансии по мнению работодателя. Человеческий фактор еще никто не отменял.

Как построить собственный профессиональный брэнд

24. Рассылка Резюме, созданного для другой должности – всегда проверяйте кому и какое резюме отправляете. Отослав в компанию резюме, предназначенное для другой компании или даже контактного лица, у вас большие шансы остаться без отклика.
25. Дублирование одной и той же информации.
26. Одно резюме на все вакансии. Ваше обращение должно быть индивидуальным или по крайней мере выглядеть так.

Исправление этих ошибок поможет вам создать выделяющееся резюме, а соответственно значительно увеличить количество откликов.

Ваша цель – не раскрыть всю свою биографию, показав какой вы разносторонний, опытный и знающий человек, ваша цель – попасть на собеседование.

Каждое слово в вашем резюме должно отвечать на вопрос – **Зачем этой компании нанимать ИМЕННО МЕНЯ ?**.

Если это слово никоим образом не связано с ответом на данный вопрос, тогда просто удалите его.

Уделите составлению резюме время! Помните прописную истину: «На собеседование попадает не тот кандидат, у кого опыт больше, а тот, у кого резюме составлено лучше».

Как построить собственный профессиональный брэнд **УРОК 5 – СОЗДАЕМ И ОТПРАВЛЯЕМ ВЫДЕЛЯЮЩЕЕСЯ РЕЗЮМЕ НА РЕАЛЬНОМ ПРИМЕРЕ.**

Итак, вы вышли на рынок труда и предлагаете работодателям свой товар: свои знания, навыки, опыт - компетенции и время своей жизни. Как убедить работодателя, что именно ваши компетенции, именно вы, как личность, способны лучшим образом выполнять функции имеющегося у работодателя рабочего места?

Нужно сделать рекламу, которая донесет до работодателя информацию о том, что вы профессионал, заинтересует работодателя, позволит ему сделать выбор в вашу пользу.

Именно резюме является этим рекламным инструментом, который призван донести до рекрутера информацию необходимую и достаточную для принятия решения о собеседовании. Резюме, как любая реклама, должно обладать энергией, быть емким, информативным, но не перегруженным, понятным и легким в восприятии

В первую очередь вам необходимо убрать все недочеты, указанные в уроках 2 и 4. И вот что необходимо для этого сделать. Будем делать это на примере Епифановой Марии, резюме которой было рассмотрено в 4 уроке. Данный кандидат выбран неслучайно – у него маленький опыт работы (менее года), соответственно гораздо труднее выделить ключевые достижения и опыт.

1. Создаем специальный личный почтовый ящик для поиска работы вида -

epifanovamaria@mail.ru. Отдельный почтовый ящик просто необходим вам при поиске работы – поэтому не используйте его для других целей. Само название ящика уже будет напоминать работодателю о кандидате.

Не забывайте в поля «Имя» и «Фамилия» занесите свое реальное имя и фамилию русскими буквами. Показываем на реальном примере.

2. Создаем индивидуальное резюме под конкретного работодателя и вакансию.

Помните – вы отправляете свое резюме с целью получить приглашение на собеседование.

Лучше потратить час времени на подготовку нескольких индивидуальных резюме и сопроводительных писем, чем рассылать десятки резюме одного и того же содержания в надежде что кто-то позвонит.

Ваши шансы резко повышаются, если вы будете говорить с работодателем на одном языке.

Ваше обращение в компанию должно быть 100 % индивидуальным. Вы должны узнать о самой компании, о том, кого они ищут, какие требования предъявляются к кандидату на данной должности, какие задачи придется решать.

Затем отразить все это в своем резюме и сопроводительном письме. Я не призываю вас приукрашивать то, что есть. Просто оформите все теми же словами и фразами, которые использует сама компания.

Итак, давайте посмотрим на резюме кандидата.

ПРОЦЕСС ПЕРЕДЕЛКИ РЕЗЮМЕ КАНДИДАТА ДОСТУПЕН В ВИДЕОВЕРСИИ ДАННОГО КУРСА - <http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php> .

4. Создаем сопроводительное письмо

Более подробно процесс написания сопроводительного письма мы рассмотрим в следующем уроке.

Как построить собственный профессиональный бренд

Здравствуйте, Андрей Борисович.

Меня зовут Мария Дмитриевна.

Предлагаю рассмотреть мое резюме на вакансию - Менеджер по работе с ключевыми клиентами, которую ваша компания разместила на сайте 29.ru.

Ваша потребность в эффективном менеджере - это прекрасная возможность для меня доказать свой опыт и знания и увеличить продажи Вашей компании.

Опыт и навыки личных продаж позволят мне эффективно поддерживать и развивать Вашу клиентскую базу.

Знания и умения, полученные при ведении проекта «Дилер МТС», позволят более грамотно внедрять все инициативы вашей компании.

Я обладаю знаниями и навыками ведения документооборота.

Имеется собственная база из 30 клиентов.

Ваша организация отвечает моим представлениям о серьезной и успешной компании имеющей перспективы развития на рынке.

Я свяжусь с Вами в течение трех дней, чтобы ответить на предварительные вопросы, которые могут у Вас возникнуть.

Я всегда доступна по телефону +7-xxx-xxx-xx, e-mail: epifanovamaria@mail.ru .

--

С уважением,

Мария Дмитриевна.

4. Отправляем письмо

При отправке письма заполняйте тему следующим образом – ДЛЯ КОНТАКТНОЕ ЛИЦО-ФАМИЛИЯ ИМЯ –Название вакансии (так же, как указано у работодателя).

Так как у нас в вакансии было сразу же указано контактное лицо, то пишем следующим образом – **Для Андрея Борисовича – Мария Епифанова– Менеджер по работе с ключевыми клиентами.**

Придаем нашему письму высший статус.

В настройках почтовых программ и бесплатных сервисов можно повысить статус письма до высокого. Тогда у работодателя оно будет выделено другим цветом, что несомненно повысит шансы на то, что ваше обращение будет прочитано.

Вставляем сопроводительное письмо. Адрес отправителя.

Прикрепляем файл с резюме.

Отправляем письмо.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный брэнд

А теперь давайте посмотрим как это письмо будет смотреться на фоне других кандидатов в почтовом ящике работодателя – **БОЛЕЕ НАГЛЯДНО ЭТО РАССМОТРЕНО В ВИДЕОВЕРСИИ ДАННОГО КУРСА - <http://www.alexeylukyanov.ru/getkurs.php> .**

Вы видите, что по всем позициям данный кандидат явно выделяется среди других. И шансы на то, чтобы быть замеченным очень высоки.

Поэтому используйте эти нехитрые приемы и предложения не заставят себя ждать!

И помните самое главное – Ваша задача не разослать максимально возможное количество резюме, а сделать так, чтобы вас пригласили на собеседование именно в ту компанию, вакансия которой имеет для вас наибольшее значение.

Как построить собственный профессиональный бренд

УРОК 6 -КАК СОЗДАТЬ ПРОБИВНОЕ СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Сопроводительное письмо - это ваш первый контакт с работодателем.

В нем рассказывают то, для чего структурированный формат резюме не годится: объясняют свою мотивацию, расшифровывают свои достижения и опыт, выражают восхищение компанией, создают о себе первое впечатление — словом, стараются достучаться до сердца работодателя. Как вы уже убедились, подавляющая часть соискателей пренебрегает этим.

Поэтому это еще один способ выделиться на фоне других кандидатов. Что несомненно увеличит ваши шансы на получения приглашения на собеседование.

Сопроводительное письмо - это текст, помогающий соискателю представить себя работодателю. Это не повтор вашего резюме, это его превосходящая реклама – так сказать наживка, которая заинтересует работодателя и привлечет внимание к вашему резюме.

Ваше сопроводительное письмо должно быть кратким, четким, индивидуальным, информативным и отвечать на вопрос – **ЗАЧЕМ ЭТОЙ КОМПАНИИ НАНИМАТЬ МЕНЯ?**

В составлении сопроводительного письма нет ничего сложного. Как и везде – краткость сестра таланта. Но ваше сопроводительное письмо должно быть подогнано под запросы работодателя.

Давайте разберем процесс составления сопроводительного письма для вакансии менеджер по работе с ключевыми клиентами, которую мы размещали на работном сайте.

И рассматривать мы его будем на реальном примере, то есть возьмем резюме соискателя, которое мы переделывали в 5 уроке и на его основе составим индивидуальное резюме.

Итак, Сопроводительное письмо состоит из 4 обязательных частей.

Часть 1 – Вступительная часть - Здесь Вы рассказываете о себе, о том, как Вы узнали об этой компании и о причинах, побудивших Вас сесть за это письмо.

Здравствуйте, Андрей Борисович.

Меня зовут Мария Епифанова.

Предлагаю рассмотреть мое резюме на вакансию - Менеджер по работе с ключевыми клиентами, которую ваша компания разместила на сайте 29.ru.

Ваша потребность в эффективном менеджере - это прекрасная возможность для меня доказать свой опыт и знания и увеличить продажи Вашей компании.

Часть 2 – Предложение о продаже - описание вашего опыта применительно к запросам работодателя, указанным в вакансии. В этой части нужно перечислить (опять-таки, коротко) все основные достижения, которые делают Вас подходящим кандидатом для данной фирмы.

Опыт и навыки личных продаж позволят мне эффективно поддерживать и развивать Вашу клиентскую базу.

Знания и умения, полученные при ведении проекта «Дилер МТС», позволят более грамотно внедрять все инициативы вашей компании.

Я обладаю знаниями и навыками ведения документооборота.

Имеется собственная база из 30 клиентов.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный брэнд

В этой части нужны только сухие факты. Никакой воды, никаких описаний того, что вы делали. Только то, что сделали – **ЧЕТКИЕ КОНКРЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**.

Каждый свой факт стараетесь связать с какой-то потребностью работодателя из объявления о вакансии - Например - **Знания и умения, полученные при ведении проекта «Дилер МТС», позволят более грамотно внедрять все инициативы вашей компании.**

Часть 3 – Лесть – здесь вы пишете причины – почему вас заинтересовала вакансия данной компании – так сказать поете дифирамбы. Можно упомянуть о рекордных продажах, отличной репутации, корпоративной культуре, философии менеджмента и обо всем том, что составляет предмет гордости этой компании. Работодатель узнает, что Вы выбрали его не наобум, из сотни других вариантов, а сознательно, руководствуясь вескими причинами.

Ваша организация отвечает моим представлениям о серьезной и успешной компании имеющей перспективы развития на рынке.

Я свяжусь с Вами в течение трех дней, чтобы ответить на предварительные вопросы, которые могут у Вас возникнуть.

Так как в объявлении не была указана конкретная компания – то здесь можно написать общие фразы. Но если вы знаете название компании – не ленитесь узнать пару фактов, которыми гордятся в данной компании и используйте их в этой части.

Последним предложением вы подтверждаете свою заинтересованность и проявляете настойчивость. И действительно – если вы посылаете свое резюме, значит хотите работать именно в этой компании – А как же иначе? – и вы имеете полное право позвонить в компанию и узнать как продвигается процесс рассмотрения вашего резюме.

Но если уж вы используете данную фразу, то делайте то, что говорите – это займет у вас 5 минут, но резко повысит ваши шансы.

И наоборот, работодатель может проверить вас – и будет просто ждать вашего звонка – и если он его не дожидается, то и отклика вы не получите.

Никому не нужны люди, у которых слова расходятся с делом.

Поэтому если вы к этому не готовы – то и не используйте.

Часть 4 Информация для дальнейших контактов – это позволит рекрутеру быстро связаться с вами, не пытаясь отыскать ваше резюме среди кучи других.

Я всегда доступна по телефону +7-xxx-xxx-xx, e-mail: epifanovamaria@mail.ru .

--

С уважением,

Мария Епифанова.

Это примерный образец сопроводительного письма.

Образцы других сопроводительных писем вы найдете на моем блоге по ссылке

–

<http://www.alexeylukyanov.ru/getfree/obrazec-soprovoditelnogo-pisma-k-rezyume.html>

Как построить собственный профессиональный брэнд

Для того, чтобы ваше сопроводительное письмо выглядело еще более эффективным и эффективным, избегайте следующих ошибок.

Первая ошибка: Чрезмерная направленность на свое "Я"

Работодателю абсолютно по барабану ваши запросы и пожелания к работе. Его интересует лишь одно – сможете ли вы решать его проблемы. Поэтому пишите о том, как вы сможете решить его проблемы, а не описывать ваши пожелания к работе.

Избегайте слишком частого повторения местоимения Я. Заменяйте его другими фразами – за время моей работы.

Вторая ошибка : Не будьте просителем.

Не используйте следующих фраз – пожалуйста рассмотрите мое резюме, Прошу рассмотреть мое резюме, Надеюсь на дальнейшее сотрудничество.

Предлагайте себя, но не просите. Исключите слова-долженствования («я считаю», «вы должны»), просительный и подбострастный тон.

Свяжите запросы работодателя и свои следующей фразой – ваша потребность в эффективном сотруднике – это прекрасная возможность для меня доказать свой опыт и увеличить прибыль вашей компании.

Третья ошибка : Не забудьте Ваши ключевые конкурентные преимущества.

Не надо писать о том, что вы делали. Напишите ваши конкретные достижения.

Например:

Требование вакансии: коммуникационные навыки.

Вы пишете: пять лет опыта публичных выступлений и обширный опыт проведения переговоров с ключевыми клиентами.

Требование вакансии: опыт в продажах

Вы пишете: увеличение продаж за время моей работы составило 20 процентов.

Стандартные фразы о работоспособности, коммуникабельности и стрессо- и многоцелевой устойчивости писать не стоит — будьте индивидуальны.

Четвертая ошибка: Многословие.

Не надо писать весь ваш опыт, знания. Выделите именно ваши достижения, которые подходят для данного работодателя.

Если ему нужен опытный специалист по продажам, то не надо писать, что десять лет назад вы были учителем в школе.

Пятая ошибка: Не дублируйте свое резюме в тексте сопроводительного письма.

Сопроводительное письмо сопровождает ваше резюме, то есть указывает ваши ключевые знания и достижения, а само резюме их раскрывает более подробно.

Считайте сопроводительное письмо рекламной листовкой, которая привлечет внимание работодателя к вашему товару – резюме.

Шестая ошибка: Расплывчатость или недостаток информации.

Как построить собственный профессиональный брэнд

Не забывайте – вы не один. Пишите проще и доступней.

Человек, к которому вы обращаетесь, может быть завален десятками резюме, одновременно работая по нескольким вакансиям.

И он не экстрасенс, чтобы почувствовать, что вы имели в виду.

Поэтому указывайте на какую вакансию вы претендуете, ваши основные достижения и помните – ваше сопроводительное письмо, так же как и резюме, должно дать работодателю однозначный ответ на вопрос – Зачем ему нанимать вас?

Седьмая ошибка: Не рассылайте одинаковые письма на разные вакансии.

Придерживайтесь следующей тактики – одна вакансия – одно сопроводительное письмо – одно резюме.

Ваше обращение должно быть личным и индивидуальным. На самом деле это только поначалу кажется, что необходимо потратить на это долго времени.

Набив руку, у вас будет уходить не более 5-10 минут на это, зато это резко увеличит ваши шансы на собеседование.

Восьмая ошибка: Прощание в пассивном тоне.

Ваше будущее в ваших собственных руках. Насколько возможно, возьмите на себя ответственность и инициативу дальнейших действий. Вместо того чтобы просить адресата позвонить вам, попробуйте написать примерно так - Я свяжусь с Вами в течение трех дней, чтобы ответить на предварительные вопросы, которые могут у Вас возникнуть. Я всегда доступен по телефону (555) 555-5555.

Девятая ошибка: Незнание компании-работодателя

Продемонстрируйте осведомленность о делах компании. Объясните, почему Вы заинтересованы работать именно здесь и именно в этой должности.

Десятая ошибка: Безличное сопроводительное письмо

Если вы внимательно просмотрите список вакансий, то почти всегда сможете найти конкретное контактное лицо, адрес сайта или телефон, где эту информацию можно и нужно уточнить.

Не поленитесь и узнайте - кому вы посылаете свое резюме.

Личное сообщение будет прочитано всегда.

А безличное обращение типа – Здравствуйте, вот мое резюме – имеет большие шансы вообще остаться без внимания.

Одиннадцатая ошибка: Использование глаголов несовершенного вида

Посмотрите на эти два слова – делал и сделал. Они отличаются всего на одну букву «С», но первое отражает процесс – делать можно долго и упорно, но результата может и не быть. Второе – само по себе отражает результат.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный брэнд

Поэтому используйте глаголы совершенного вида – сделал, достиг, повысил, получил.

Ориентируйтесь на результат. Деятелей много, но результативных мало.

А работодатель ищет именно результативных, которые могут сделать, а не делают вид, что делают – каламбур, но смысл понятен.

Как построить собственный профессиональный бренд ЧАСТЬ 2

УРОК 7 – КАК ЖЕ ВСЕ-ТАКИ НАДО ИСКАТЬ РАБОТУ

Поиск работы – это тоже работа. Если вы действительно хотите получить самую лучшую работу, вам надо расставить максимально широкие сети. Чем больше у вас будет информации, чем больше предложений у вас будет, тем больше шансов получить именно то, что вам нужно.

Сидя на диване и используя только газеты и Интернет, вы сильно рискуете затянуть свои поиски, либо получить не лучшее предложение.

Таким образом вы охватываете лишь 15 процентов открытых вакансий. Остальные 85 процентов ускользают от вашего внимания при таком подходе.

Не верите – возьмите справочник компаний вашего региона и сравните с количеством резюме в газетах и Интернете.

Таким образом, Ваша задача как кандидата использовать максимальное число каналов поиска работы и сделать так, чтобы работодатели сами натыкались на ваше резюме.

В данном уроке мы рассмотрим основные способы поиска работы. Все они эффективны в современных условиях, и их нужно знать каждому. Но для конкретного человека в конкретной ситуации что-то может быть более эффективным.

Итак, предлагаю вашему вниманию основные методы активного поиска работы.

1. Объявления о вакансиях в оффлайне – газеты, журналы, радио, телевидение объявления в магазинах, торговых центрах. Держите глаза открытыми – сейчас объявления о вакансиях можно встретить где угодно и когда угодно.

Поэтому составьте список таких источников и постоянно анализируйте их на предмет наличия вакансий.

2. Работные сайты - Сегодня в русскоязычном Интернете (Рунете) существует более 2000 сайтов, которые предлагают услуги по поиску работы и подбору персонала.

Естественно нет смысла шерстить их всех. Достаточно использовать 5-10 самых популярных федеральных сайтов, а также все сайты, специализирующиеся именно на вашем регионе.

Вот список основных федеральных работных сайтов

<http://hh.ru/>

<http://www.job.ru/>

<http://www.zarplata.ru/>

<http://www.rabota.ru/>

<http://www.superjob.ru/>

Список региональных работных сайтов вы найдете здесь -

<http://www.alexeylukyanov.ru/findjob/spisok-regionalnyx-rabotnyx-sajtov.html> .

Используйте работные сайты в двух направлениях – сами активно осуществляйте поиск вакансий, а также размещайте свое резюме.

Как построить собственный профессиональный бренд

3. Знакомые, друзья и так далее. Заявите всем, что вы ищите работу. На самом деле более 80 процентов вакансий нигде не размещаются и закрываются с использованием личных связей. Если даже на данный момент у них нет ничего на примете, то в скором времени наверняка появится.

4. Кадровые агентства – это также отличный источник вакансий. Поэтому отправьте ваше резюме во все из них. А лучше распечатайте кипу резюме и пройдите по ним.

Поговорите со специалистом – расскажите, какую работу хотите найти. Узнайте про имеющиеся вакансии.

И не забывайте периодически напоминать о себе.

5. Собственное объявление о поиске работы – вы можете разместить свое резюме на рабочем сайте и мини-резюме в специализированной газете. Работоспособность данного метода вы можете легко проверить позвонив по одному из таких объявлений и просто спросив об этом.

Но ваше объявление должно быть четким, коротким и результативным. Иначе никто звонить не будет.

6. Центр занятости – вам не обязательно вставать на учет. Доступ к базе вакансий свободный. Вы можете прийти и выписать то, что вас заинтересовало, а также оставить свое резюме.

7. Ярмарки вакансий, дни карьеры – обычно на таких мероприятиях присутствует большое количество потенциальных работодателей. Отслеживайте такие мероприятия.

Даже если вы ничего не найдете, то получите дополнительный опыт собеседований, который пригодится вам в нужный момент.

8. Сайты крупных компаний - Если вы хотите работать в крупной компании, советую периодически заходить на сайты компаний, представленных в вашем регионе и просматривать раздел Вакансии.

Список таких сайтов вы найдете в приложении к данному уроку.

9. Прямое инициативное обращение к потенциальному работодателю

Берете справочник компаний, выбираете те, которые подходят по опыту работы и начинаете методичный обзвон на наличие свободных вакансий.

Если есть подходящая вакансия, тут же можете договориться о собеседовании либо выслать свое резюме.

10. Создание блога-специалиста

Если вы являетесь экспертом в какой-то области, то можете завести собственный блог, где будете рассказывать все тонкости и подробности вашей профессии.

А в сопроводительном письме и резюме давать ссылку на этот блог. Это несомненно повысит ваши шансы на рынке труда.

К тому на вас могут выйти работодатели напрямую через интернет, если вы сумеете показать себя грамотным специалистом в своей сфере, грамотно отразив это в своем блоге.

11. Нестандартные методы трудоустройства –

Получить работу мечты хотят многие и некоторые готовы идти на неординарные поступки ради этого.

Вот два примера такого вида получения работы.

История первая - Человек-бутерброд

Бывший сотрудник инвестиционного банка Джошуа Перски после 11 месяцев безуспешных поисков работы решил на крайние меры. Он поработал над дизайном своего лучшего костюма –

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд

надел на себя «сэндвич» с надписью «Опытный выпускник MIT ищет работу» и стал раздавать резюме и визитки топ-менеджерам на Парк-Авеню.

Сработало. Перски наняла нью-йоркская бухгалтерская фирма Weimar LLP.

История вторая - Булочник.

Кевин Уинн пробудил интерес к своей кандидатуре, проехав 350 миль, чтобы купить и привезти любимые булочки для потенциальной начальницы.

33-летний Кевин надеялся стать помощником директора отдела по связям с общественностью Ворчестерского политехнического института в Массачусетсе. Он решил, что помочь может популярное лакомство, но ближайший магазин находился в Нью-Йорке. В 2 часа ночи он отправился туда, чтобы купить свежие булочки.

В 9:30 он вручил своему потенциальному начальнику Патрисии Сэмсон коробку с булочками, свое резюме и автобиографию. "Найти некоторые вещи трудно - например, булочки Krispy Kreme в Новой Англии или специалиста по связям с общественностью, имеющего опыт инженера и знание технологий, - говорилось в биографии. - Теперь у вас есть и то, и другое".

Любительница булочек Сэмсон была шокирована. Она остановила выбор на Уинне, поскольку его творческое проявление "демонстрировало образ мыслей, который я искала".

Но и эти способы можно назвать обычными по сравнению с растяжкой на офисном здании с перечнем компетенций соискателя, расклеиванием постеров в гараже для топов или «визиток» в виде мячей для гольфа, которыми играют те же заветные топы.

ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ НЕСТАНДАРТНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫ МОЖЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ НА МОЕМ БЛОГЕ ЗДЕСЬ -

<http://www.alexeylukyanov.ru/nestandard> .

Таким образом, задействовав все эти варианты, вы на порядок увеличите количество предложений о работе – и вам действительно будет из чего выбирать.

А когда есть выбор – вы сможете сравнить предложения и выбрать лучшее.

Чем больше будет мест, где работодатель сможет натолкнуться на ваше резюме или вы на объявление о вакансии, тем выше ваши шансы на трудоустройство.

Никто не ограничивает вашу фантазию, поэтому придумывайте свои способы поиска работы и действуйте.

Как построить собственный профессиональный брэнд

УРОК 8 - КАК ПОВЛИЯТЬ НА РАБОТОДАТЕЛЯ ДО, ВОВРЕМЯ И ПОСЛЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ

В сегодняшней гонке за вакансией своей мечты побеждает тот, кто более настойчив, использует максимально все возможности и не сидит на месте.

Просто выслать свое резюме потенциальному работодателю и ждать – совершенно недостаточно. Вакансия – одна, претендентов – масса!

К тому же вы уже знаете достаточно причин того, что ваше резюме может быть даже не просмотрено и благополучно утонуть в массе других соискателей.

Отправка резюме преследует только одну цель – чтобы Вас пригласили на собеседование, и желательно в числе первых. Проявите энтузиазм, обратите на себя внимание, и добейтесь встречи! На работодателя нужно и можно влиять как до, так и после собеседования, а также и во время собеседования.

Вам просто необходимо использовать определенные действия для стимулирования работодателя. Любой ваш контакт с работодателем, в том числе и отправка резюме, должен заканчиваться какой-либо договоренностью.

Вы не должны повисать в воздухе, надеясь на авось. Вы должны точно знать дошло ли ваше резюме, прочитано ли оно, когда состоится собеседование, а иначе зачем вы его посылаете.

Поэтому используйте представленные ниже методы для продвижения себя и своего резюме.

1. Сделайте ваше обращение в компанию личным.

В большинстве объявлений о вакансии указывается контактное лицо, сайт или телефон. Если контакта нет в самой вакансии, зайдите на сайт или позвоните по телефону и уточните – на чье имя вы можете отправлять свое резюме. Эти данные используйте в теме письма и сопроводительном письме. Личные сообщения читаются практически в 100 процентах случаев.

2. Создайте выделяющееся индивидуальное резюме и сопроводительное письмо – уберите все недочеты, рассмотренные во 2 и 4 уроках данного курса.

Ваше резюме должно выделяться среди других. Только так его быстрее заметят. Если оно будет похоже на десятки других, то вы играете в рулетку. Его могут просто не заметить.

3. Придайте вашему письму высокий приоритет.

В настройках почтовых программ и сервисов есть специальная функция придания вашему письму приоритета. Высокий приоритет выделяется красным цветом в почтовом ящике работодателя, что несомненно увеличит ваши шансы на то, что ваше резюме будет просмотрено.

4. Отправляйте ваше резюме перед началом рабочего дня.

Практически любой работник начинает рабочий день с просмотра почтового ящика и рекрутер здесь не исключение. Отправив свое резюме в начале рабочего дня, вы окажетесь наверху списка

Как построить собственный профессиональный брэнд

поступивших резюме, а значит и вероятность просмотра вашего резюме гораздо выше по сравнению с человеком, отправившим резюме вечером.

5. Заканчивайте сопроводительное письмо предложением конкретных действий.

Берите инициативу в свои руки. В заключение письма напишите примерно так: "Я свяжусь с Вами в течение нескольких дней для обсуждения даты и места нашей встречи. При срочности звоните мне по тел. ...".

Такая активность всегда производит впечатление, особенно если вы претендуете на руководящую должность.

И если вы что-то обещаете, сделайте это!

6. Прослеживайте получение Ваших резюме.

В течение одного-трех рабочих дней позвоните работодателю и уточните дошло ли ваше резюме.

Сказать вы можете примерно следующее: "Здравствуйте, меня зовут Алексей Лукьянов! Я высылал резюме на вакансию Руководитель отдела. Я очень заинтересован в этой должности и хочу убедиться, что резюме попало по назначению и договориться о встрече в ближайшее время...».

Таким звонком вы обратите внимание рекрутера на свое резюме. И даже если вы уже попали в список на собеседование, то такая активность только подтвердит вашу заинтересованность.

А работодатели это любят. Такой звонок опять же выделяет вас среди массы кандидатов и подтверждает вашу заинтересованность.

Но такие звонки надо делать с подготовкой.

Вам могут задать уточняющие вопросы на соответствие формальным требованиям вакансии.

Поэтому перед звонком распечатайте текст вакансии и ваше резюме. Будьте готовы адекватно и компетентно отвечать. Если ответы будут четкими, грамотными, уверенными, то, скорее всего, Вас пригласят на собеседование немедленно.

7. Уточняйте последующие контакты во время собеседования.

В большинстве компаний рассмотрение кандидатов происходит в несколько этапов – резюме, телефонное собеседование, личное собеседование, тестирование и так далее.

Поэтому в конце каждого шага вы должны четко представлять дальнейшие шаги, сроки рассмотрения вашей кандидатуры и будет ли вам кто-то звонить и при каком условии.

Поэтому не стесняйтесь и в конце каждого собеседования уточняйте эти моменты.

8. Будьте настойчивым и целеустремленным в последующих контактах.

Если прошел указанный срок, а звонка нет - возьмите и позвоните сами. Лучше сразу узнать о результате, чем еще неделю ходить и думать, что вы еще в теме, лелея ускользящую надежду, что вам все-таки позвонят. Лучше потратить это время на поиски другой работы.

К тому может быть достаточно причин того, что работодатель забыл о вас. Сотрудник, проводивший с вами собеседование, заболел, срочно уехал в командировку, да и просто уволился – мало ли что может быть.

А при передаче дел ваше резюме куда-то делось или вообще не передавалось или кто-то использовал его под тортик, так как после вашего ухода у одного из сотрудников было день

Как построить собственный профессиональный бренд

рождение. Поэтому если данная вакансия действительно вам интересна, звоните и напоминайте о себе.

9. Узнайте - кто будет следующим.

После первого этапа собеседования с менеджером по персоналу следует следующий, как правило с кем-либо из руководителей.

Ваша задача узнать его имя и должность и по возможности собрать о нем информацию.

Узнав его запросы и потребности, вы сможете лучше спозиционировать и презентовать себя и свои навыки.

Узнать это вы можете на первом собеседовании, просто спросив об этом.

10. Благодарите каждый раз.

Через день после собеседования напишите благодарственное письмо человеку, который проводил с вами собеседование.

Много расписывать там не надо. Просто поблагодарите за уделенное вам время и подтвердите свою заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве.

11. Учитесь презентовать себя и отвечать на вопросы.

Большинство отличных специалистов проигрывают менее компетентным кандидатам именно по этой причине. Запомните - работу получает не самый профессиональный, а тот кто эффективней других докажет работодателю свою способность решать проблемы на данной вакансии.

Так как в большинстве случаев это проверяется обычным задаванием вопросов, то ваши шансы резко возрастут, если вы будете уметь это делать.

12. Уберите основные причины отказа работодателей.

Зачастую решение о приеме на работу осуществляется на основе чувств. А так как все люди разные, то вы просто можете чем-то не понравиться рекрутеру. В следующем уроке как раз и будут рассмотрены основные причины отказа работодателей. Убрав их все, вы тем самым окажете косвенное воздействие на работодателя.

Итак, задействовав все эти 12 методов вы значительно повышаете свои шансы на получение отклика и удачное прохождение собеседования.

Помните – чем более активную позицию вы будете занимать, тем выше ваши шансы.

А самое главное, используя данные методы, вы экономите свое время, которое можете потратить на что-то более полезное, чем пустые ожидания, когда установленный срок уже прошел.

Как построить собственный профессиональный бренд

УРОК 9 – ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ОТКАЗА РАБОТОДАТЕЛЯ НА ВСЕХ СТАДИЯХ РАССМОТРЕНИЯ КАНДИДАТА

Лучший способ избежать ошибок – хорошо подготовиться к собеседованию и знать, какие вообще ошибки возможны. Кто предупрежден, тот вооружен.

Одно неверное действие может стоить вам работы!

Вы так много сделали, чтобы попасть на это интервью. И вот пришло время лицом к лицу встретиться с работодателем. Любая мелочь может оказаться решающей, все должно быть под Вашим контролем.

Собеседование – стрессовое событие для многих людей. Ведь вы уже не скрыты за безукоризненным текстом резюме. Вы теперь как на ладони.

И уже вам самому придется доказывать свою способность и ценность для работодателя. Успех собеседования часто и состоит в том, чтобы просто не делать глупых ошибок. Многие ошибки фатальны, однако их легко избежать.

Перед вами список основных ошибок соискателей. На большинство из них вы можете легко влиять и исключить, если они имеют место у вас.

Изучайте, исправляйте и получайте работу.

1. Долгий срок поиска работы кандидатом – если кандидат до сих пор не нашел работу, значит что-то в нем не так – такие люди работодателю не нужны.

Поэтому придумайте какую-нибудь правдоподобную легенду – делали ремонт, повышали квалификацию, подрабатывали кем-либо. Это уже покажет вас, как человека дела.

2. Жалкий внешний вид - Измуренный вид, бегающий взгляд, желваки, нахмуренные брови, красные глаза, напряжение в позе, неряшливость, неаккуратность, неприятный запах, лишний вес.

Все это наталкивает на то, что у вас проблемы – а люди с проблемами никому не нужны.

Работодателю нужны сотрудники, которые будут решать его проблемы, а не думать о своих.

3. Человеческий фактор - Просто не понравился или слишком хорош – существуют люди со средними способностями, которые боятся брать более успешных кандидатов, опасаясь за свое место.

Поэтому не надо выпендриваться – вы должны соответствовать той должности, на которую претендуете.

4. Несоответствие требованиям предлагаемой должности - недостаточная квалификация, навыки и умения, недостаток образования, неподходящий возраст, неприемлемая корпоративная культура, т. е. несоответствие Ваших ценностей ценностям компании.

Взвешивайте свои возможности. Если у вас год опыта, а требуется три – то ваши шансы очень низки.

5. Не прошел проверочные тесты - неправильные или неподходящие ответы на вопросы.

Тут, как говорится, практика и еще раз практика. Большинство тестов стандартны и при определенной подготовке вы уже через месяц сможете без труда их проходить.

Как построить собственный профессиональный бренд

6. Отсутствие рекомендаций или Плохие рекомендации от бывших работодателей – если человек работал, то у него в любом случае должны быть рекомендации. Поэтому позаботьтесь об этом. Если же их нет, это говорит о каком-то конфликте.

Опять придумайте правдоподобную легенду, только не стоит хаять бывшего работодателя.

7. Обман в резюме и на собеседовании - большинство кандидатов склонны к завышению своих заслуг на прошлом месте работы и стараются преподнести себя в максимально выгодном свете. Это вполне понятно и естественно для любого человека.

Но явный обман раскроется обязательно. Поэтому если вы уж идете на это, будьте готовы ответить на вопросы. Если ваш рассказ о виртуальных достижениях будет сбивчив и прерывист, то тут и неспециалист поймет, что вы что-то выдумываете.

Помните – Ваша репутация строится постоянно, а испортить вы ее можете за один день.

Так стоит ли овчинка выделки?

8. Ошибки на этапе рассылки резюме, раскрытые в 2 уроке.

9. Ошибки и неточности в резюме – рассмотренные в 4 уроке.

10. Неулыбчивость – пессимизм - если человек не улыбается, значит у него какие-то проблемы или комплексы. Улыбающийся человек наоборот внушает доверие.

Поэтому – УЛЫБАЙТЕСЬ. От этого хуже не будет.

11. Манеры всезнайки – Я и так все знаю – Если вы такой умный, то почему до сих пор ищите работу. Любая работа подразумевает что-то новое, то есть обучение. Такая манера поведения говорит о том, что вы к этому не способны.

Так что поубавьте свой гонор – иначе поиски могут затянуться.

12. Неумение изъясняться - плохая дикция, слишком громкий либо тихий голос, частое употребление слов-паразитов.

Тренируйте свою речь. Больше говорите, повторяйте скороговорки. Общайтесь где угодно и с кем угодно. И ваша речь будет всегда на уровне.

13. Излишняя разговорчивость не по теме – очень распространенная ошибка кандидатов. Не стоит рассказывать рекрутеру о подробностях своей личной жизни, взаимоотношений с супругом/детьми, жаловаться на няню ребенка или детский сад, или взаимоотношения с соседями/сослуживцами; затрагивать темы политики, спорта, религии, здоровья.

Говорите только по существу вопроса.

Коммуникабельность заключается не в том, чтобы много говорить, а чтобы говорить тогда, когда это действительно необходимо.

14. Отсутствие амбициозности и целеустремленности - Узость интересов, нет плана карьеры, четких целей и задач. Изучите себя – наверняка у вас есть какие-то планы и мечты.

15. Невозможность работать сверх установленного графика по различным причинам – в любой компании и на любой должности бывают моменты, когда необходимо поработать сверхурочно.

Прежде чем говорить нет – узнайте о каких задержках идет речь. Возможно никто и не говорит о каждодневных задержках.

Поэтому если вы к этому не готовы, то ваш выбор сильно ограничен. Будьте готовы к отказам в приеме на работу.

16. Чрезмерная концентрация на деньгах – это говорит лишь о том, что если вы найдете более высокооплачиваемую работу, то без проблем уйдете. Работодатель не заинтересован менять сотрудников как перчатки.

Как построить собственный профессиональный брэнд

17. **Низкая успеваемость во время учебы** – при прочих равных условиях это будет играть не в вашу пользу. Но вы легко можете это компенсировать успешным опытом и достижениями. Так что не все так плохо.

18. **Нежелание начать снизу: ожидает слишком много и слишком быстро** – адекватно оценивайте свой опыт и знания.

19. **Стремление к самооправданию** – отсутствие самокритичности, уклончивость, ссылки на неблагоприятные факторы и на обстоятельства, обвинение других в своих проблемах.

Пытайтесь давать объективную оценку – не надо придерживаться позиции – все кругом дураки, один я умный.

20. **Презрительные или негативные отзывы о предыдущих работодателях** - На собеседовании не рекомендуется негативно отзываться о прошлом месте работы, о бывших коллегах и начальнике, даже если вы реально пострадали и вашей вины в том нет.

Не надо выливать на нового работодателя все, что у вас накопело. Вы не на приеме у психолога. Говорите об этом спокойно и уверенно, не опускаясь в подробности.

21. **Нежелание смотреть в глаза собеседнику** - Это говорит либо о неуверенности, либо о том, что вы хотите что-то скрыть. Практикуйте дозированный взгляд – когда интервьюер задает вопросы, смотрите в область переносицы – этим вы показываете внимание к нему. При ответе на вопросы можете сместить взгляд на лоб или плечо.

22. **Вялое, "рыбье" рукопожатие** – это говорит о вашей неуверенности. Но и сжимать ее со всей силы тоже не стоит.

23. **Безделье во время отпуска, приоритет пляжных удовольствий** – не надо рассказывать как вы классно валялись на пляже. Лучше рассказать о прочитанной книге или сделанном ремонте.

24. **Неудачная семейная жизнь** – если не можете построить личную жизнь, значит и на работе будет так же. Поэтому не стоит это упоминать.

25. **Желание получить работу на короткое время** – работодателю нужны постоянные сотрудники. Если ваши планы краткосрочны, то не стоит это объяснять.

26. **Несамостоятельность (родители принимают за него решения)** – если вы не можете сами определять свою жизнь, то как вы будете выполнять обязанности – постоянно дергать руководителя и спрашивать его указаний?

27. **Отсутствие интереса к компании или отрасли** – если вам не интересна компания, то и работа будет в тягость. Значит выполнять вы ее будете спустя рукава.

Так что ваш КПД будет низок – а это работодателя не устраивает.

Так что интересуйтесь компаний, в которой хотите работать.

28. **Лень** – эффективность и лень редко могут сочетаться. Поэтому такие подробности лучше опустить.

29. **Нетерпимость**- умение сохранять хладнокровие поможет вам достигать результатов. Бурная реакция затуманивает разум и ведет к необдуманным решениям.

Таким образом учитесь контролировать себя.

30. **Неумение ценить время** – если вы не цените свое время, значит и на время других вам наплевать. Поэтому в конце собеседования поблагодарите рекрутера за уделенное время.

31. **Плохое ведение своих финансовых дел** – плохие финансы – это личные проблемы, а личные проблемы будут сказываться на качестве вашей работы.

32. **Неспособность воспринимать критику** – ошибки делают все. Именно критика со стороны помогает их вовремя исправить. Если вы не готовы ее воспринимать, значит и не готовы устранять свои ошибки.

33. **Отсутствие понимания ценности опыта** – любой опыт имеет ценность. Если вы думаете, что хорошее образование – это все что вам нужно – то вы заблуждаетесь.

34. **Опоздание на собеседование без уважительной причины** – вы не умеете управлять своим временем, а значит и в работе у вас будут косяки.

Как построить собственный профессиональный бренд

35. Отсутствие вопросов о работе к потенциальному работодателю – если у вас нет вопросов, значит вам не интересно данное предложение. А раз так, то и эффективность ваша будет низка.

36. Претендование на более низкую должность по сравнению с предыдущей – Компания всегда будет думать, что их предложение может стать для Вас перевалочным пунктом, Вы устраиваетесь на **работу** только для того, чтобы во время ожидания более престижной должности иметь хоть какие-то деньги.

Так что придумайте легенду – возможно вы работали руководителем в малой компании, а хотите сделать карьеру в крупной – поэтому и приняли такое решение.

37. Недостаточная живость - Отсутствие интереса и энтузиазма. Эффективность и энергичность это почти синонимы. Трудно быть успешным, делая все вяло и медленно.

38. Недостаточная вежливость – уважайте тех, кто тратит на вас свое время. Благодарите любого человека, который помог вам в чем-то.

39. Плохая самопрезентация.

Неумение раскрыть свои сильные стороны, вспомнить достижения, успехи. Короткие односложные ответы, зажатость, неуверенность. Неумение себя подать, «продать».

Практикуйтесь и тренируйтесь.

40. Неуместные и неправильные вопросы.

Когда мне поднимут зарплату?

Как быстро можно ожидать повышения в должности?

Какое у вас выделено время на перекуры?

Если вы меня возьмете, можно мне будет **начать работу** недельки через 3-4?

Можно ли договориться с руководителем и приехать на час позже (уйти в отпуск через месяц, а то мы уже с мужем (женой) путевки купили)?

Ваши вопроса должны быть по существу.

41. Негативное отношение к рекрутеру. Тон и стиль общения.

Большую ошибку совершают те кандидаты, которые изначально негативно, презрительно или свысока настроены к интервьюеру.

Даже если вы претендуете на высокую должность, а перед вами сидит молоденький кадровик, вы все равно должны уважать его. Потому что во многом от него зависит, пойдет дальше ваша кандидатура или нет

Всегда и в любых ситуациях старайтесь сохранять вежливость, выдержку и доброжелательность. Воспринимайте это еще как одну проверку.

42. Звонок мобильного телефона во время собеседования.

В первую очередь это говорит о вашем неуважении. Работодатель может позволить себе отвлекаться, а вы нет.

Один такой звонок может стоить вам хорошей работы.

Отключите мобильник еще до того, как войти в кабинет, а не во время звонка!

Именно отключите, а не поставьте на вибрацию.

43. Незнание своих сильных и слабых качеств.

Ответы типа «не могу сам себя хвалить» или «об этом лучше спросить у других» - не годятся.

Интервьюер не пойдет сейчас опрашивать ваших друзей и начальников. Он, возможно, сделает это позже. Если вы ему сейчас понравитесь. Но пока у него есть только Вы. И вы сами должны будете себя оценивать и хвалить. Вы же себя знаете лучше всех...

Итак, теперь вы знаете основные причины отказа работодателей.

Естественно это далеко не полный список.

[БЛОГ - http://www.alexeylukyanov.ru](http://www.alexeylukyanov.ru)

Как построить собственный профессиональный бренд

Но даже если вы уберете большинство из них, вы уже повысите свои шансы в несколько раз.

НАДЕЮСЬ МОЙ КУРС ПОМОЖЕТ ВАМ В ВАШИХ ПОИСКАХ ДОСТОЙНОЙ РАБОТЫ.

СВОИ ОТЗЫВЫ ВЫ МОЖЕТЕ ОСТАВЛЯТЬ В КОММЕНТАРИЯХ НА МОЕМ БЛОГЕ ЗДЕСЬ –

<http://www.alexeylukyanov.ru/resume/besplatnyj-videokurs.html>

ЛИБО ПРИСЫЛАЙТЕ МНЕ НА МЫЛО - admin@alexeylukyanov.ru

НО Я ДУМАЮ, ЧТО У ВАС ЕЩЕ ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ ПО ДАННОЙ ТЕМЕ.

ТОГДА МИЛОСТИ ПРОШУ НА МОЙ БЛОГ

КАК ПОСТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БРЭНД - <http://www.alexeylukyanov.ru>

Я УВЕРЕН, ЧТО НА БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СВОИХ ВОПРОСОВ ВЫ НАЙДЕТЕ ОТВЕТЫ.

УВИДИМСЯ НА БЛОГЕ.

АЛЕКСЕЙ ЛУКЬЯНОВ