

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Тольяттинский социально-экономический колледж»

Центр содействия трудоустройству выпускников

МЕТОДИЧЕСКИЙ СБОРНИК
ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ НА РЫНКЕ ТРУДА
ДЛЯ СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ КОЛЛЕДЖА

Тольятти, 2016

Составитель:

И.А. Казандаев, руководитель Центра содействия трудоустройству выпускников ГБПОУ «ТСЭК, заведующий отделением специальностей правовой сферы и пожарной безопасности

Методический сборник по эффективному поведению на рынке труда для студентов и выпускников колледжа – Тольятти: РИЦ ТСЭК, 2016.

Методический сборник по эффективному поведению на рынке труда для студентов и выпускников колледжа адресован студентам и выпускникам Тольяттинского социально-экономического колледжа и представляет собой обобщение информационных материалов по успешному поиску работы, подготовке и прохождению собеседования. В методическом сборнике представлены варианты работы с вопросами при прохождении собеседования.

Методический сборник может быть использован как для самостоятельной работы студентов и выпускников, а также для работы с преподавателем в рамках дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда»

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	4
1. Поиск работы: способы и варианты	4
2. Подготовка к собеседованию – 5 шагов к успеху	7
3. Какие вопросы задавать на собеседовании и как на них отвечать?	8
3.1. Все вопросы должны опираться на вашу поставленную цель.	8
3.3. Предлагайте работодателю сотрудничество.	10
3.3. Как отвечать на вопросы на собеседовании?	10

Пояснительная записка

Уважаемы студенты и выпускники Тольяттинского социально-экономического колледжа в методическом сборнике вы познакомитесь с вариантами поиска работы, где Вам предлагаются практические решения для начала поиска работы, в том числе с указанием контактной информации.

Вы получите возможность познакомиться с техникой прохождения собеседования, в сборнике представлен материал «Какие вопросы задавать на собеседовании и как на них отвечать», который поможет Вам заранее подготовиться к неожиданным ситуациям, которые могут быть на собеседовании.

Используйте полученную информацию на практике и будьте уверены, впереди Вас ждет УСПЕХ!

*По возникающим вопросам о трудоустройстве обращаться в
Центр содействия трудоустройству выпускников:*

Сайт колледжа <http://www.tcek.ru/> (раздел Центр содействия трудоустройству)

Телефон: (8482) 22-79-61

e-mail: cctv@tcek.ru

Социальные сети: <https://vk.com/tcekru>

Казандаев Иван Александрович,
руководитель Центра содействия трудоустройству

1. Поиск работы: способы и варианты

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 % открытых вакансий. Остальные 85 % ускользают от вашего внимания при таком подходе.

Ваша задача как кандидата использовать максимальное число каналов поиска работы и сделать так, чтобы работодатели сами натыкались на ваше резюме. Итак, предлагаем вашему вниманию основные методы активного поиска работы.

1. Объявления о вакансиях в оффлайне.

Это 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 все. Достаточно использовать 5-10 самых популярных федеральных сайтов, а также все сайты, специализирующиеся именно на вашем регионе.

Вот список основных федеральных работных сайтов:

<http://trudvsem.ru/>; <http://hh.ru>; <http://www.job.ru>; <http://www.zarplata.ru>;
<http://www.rabota.ru>; <http://www.superjob.ru>. Используйте работные сайты в двух направлениях – и сами активно осуществляйте поиск вакансий, и размещайте свое резюме.

3. Знакомые, друзья и так далее. Заявите всем, что вы ищете работу. На самом деле более 80 % 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 тоже отличный источник вакансий. Поэтому отправьте ваше резюме во все доступные. А лучше распечатайте кипу резюме и пройдитесь 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 работном 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 информативным. 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.

Автозаводский район: ул. Свердлова, 45 А

Центральный район: ул. Советская 63

Комсомольский район: ул. Коммунистическая 36

Сайт министерства труда и занятости населения <http://trud.samregion.ru>

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».

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 же 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 пример такой истории. «Человек-бутерброд». Бывший сотрудник инвестиционного банка Джошуа Перски после 11 месяцев безуспешных поисков работы решился на крайние меры. Он поработал над дизайном своего лучшего костюма – 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.

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.

2. Подготовка к собеседованию – 5 шагов к успеху

Если бы вы были Наполеоном, вы бы сказали: «Главное ввязаться в бой, а там посмотрим». Принцип хороший, в руках Наполеона действовал безотказно. Но если вы не император, не на войне или у вас не бешеный цейтнот, то лучше подготовиться. План всегда лучше, чем только одна уверенность. Ибо Наполеон также сказал: «Со смелостью можно все предпринять, но не все можно сделать».

Задайте себе несколько вопросов:

Кто на собеседовании обычно предлагает план разговора?

Просто ли вам задавать вопросы на собеседовании?

А отвечать на заданные? Вы представляете себе, о чем будет беседа через 10 минут?

Если у вас на эти вопросы негативные ответы, то это явный критерий для того, чтобы начать готовиться к собеседованиям с работодателями тщательнее. Небольшая тренировка, и в беседах с руководителями вы будете себя чувствовать гораздо увереннее. А для начала нужна стратегия и план действий.

Технология собеседования

Многие авторы утверждают, что придумывая в свое время план собеседования, делали вывод, что не нужно ничего придумывать, а нужно взять готовую отработанную технологию продаж. То, что придумали профессиональные продавцы для того, чтобы продавать много и быстро.

1. Установление контакта (внешний вид, рукопожатие, улыбка, взгляд и т.п.)

Важно знать: *высыпайтесь, опрятно одевайтесь, приходите вовремя и ведите себя на собеседовании естественно и расслабленно.*

2. **Выявление потребностей компании** (Вы задаете свои вопросы о целях компании, ее актуальных задачах, проблемах и т.п. Руководитель задает вам вопросы о ваших целях, желаемом развитии и т.п.)

Важно знать: *подготовка вопросов— это самый важный этап подготовки к собеседованию. Ваши вопросы — это ваши козыри. Выкладывайте их на стол, пусть работодатель кроет.*

3. **Формирование своего предложения** (Вы делаете его на основании того, что узнали о потребностях компании и того, чем вы хотите заниматься. Естественно, оговорив, условия оплаты и часы работы)

Важно знать: *чтобы сделать компании предложение (или отказать), нужно выяснить ее потребности (смотри предыдущий шаг). Это то, с чего начинается разговор с руководителем или менеджером по персоналу.*

Опираясь на технологию собеседования, можно сказать, что ваша задача — сделать предложение и обработать возникшие возражения. В результате работодатель узнает, что вы хотите и на каких условиях, а вы поймете, готов ли он взять вас на работу на ваших условиях. В лучшем случае руководитель должен сразу вас трудоустроить или высказать примерное решение — «скорее да, чем нет», «предварительно да», «да, но при таких условиях» или ответить «нет».

4. **Работа с возражениями** (Если у руководства есть уточняющие вопросы, то оно их вам задаст, а вы на них ответите)

5. **Сделка** (Если вы и руководство готовы принять решение прямо на собеседовании, то происходит сделка. Но это, обычно, редкость).

Схема удивительно простая: подружились, узнали информацию, сделали предложение и убедили в том, что ваше предложение лучшее. Все!

3. Какие вопросы задавать на собеседовании и как на них отвечать?

3.1. *Все вопросы должны опираться на вашу поставленную цель.*

В общем, вопросы должны дать вам полный ответ опрос

«Будут ли удовлетворены мои личные интересы на данном месте работы?»

Приведем список вопросов, которые задают чаще обычного.

Эти вопросы и нужно задать на собеседовании (адаптировав их под себя).

Что	Зачем
<p>Какие у компании сильные стороны? Какие конкурентные преимущества? Примеры успешных проектов?</p>	<p>Перед тем, как пойти на собеседование, вы, конечно же, изучите деятельность компании и ее успехи на рынке. Поэтому частично вы будете это знать перед собеседованием. Но уточнить эти моменты стоит. Вы поймете, с кем придется общаться во время работы (какие профессионалы есть в компании), вы поймете уровень стабильности компании, попробуете понять, есть ли в компании деньги (не «кумирает» ли она).</p>
<p>Какие цели у компании на 3 года?</p>	<p>Сначала задайте подобный вопрос сами себе («Какие у меня цели на 3 года?»). Ответив на свой вопрос и получив ответ от компании, сопоставьте ваши вектора. Вам должно быть по пути.</p>
<p>Какие задачи у подразделения компании (в который вы попадете в случае успеха) на ближайшие полгода?</p>	<p>Настраивайте себе на то, что в ближайшее время вам нужно будет укрепиться в компании и добиться успеха. Настройтесь на то, что ближайшие задачи придется решать интенсивно. Вольетесь в коллектив, заявите о себе, сделаете себе имя, можете начинать халявить (шутка).</p>
<p>Данная позиция новая или ранее существовала? Каковы причины смены работника (открытия новой вакансии)?</p>	<p>Предыстория вакантной позиции может дать вам важную информацию. Если прежний сотрудник не справился, узнайте подробно о его ошибках. Если новая вакансия, то каковы перспективы роста (а также риски ее закрытия).</p>
<p>Что входит в должностные обязанности данной позиции?</p>	<p>Даже если вам предлагают заниматься тем, о чем вы мечтаете, то, скорее всего, в каждой компании будет своя специфика. Эту специфику надо выяснить. Будьте внимательны к деталям.</p>
<p>По каким критериям оцениваете успешность сотрудника на данной позиции?</p>	<p>Попробуйте расставить приоритеты будущей работы. Во что придется сильнее вкладываться, где нужно быть безупречным, а где можно быть проще? Нужно понять специфику компании и руководства.</p>
<p>Какие в компании есть перспективы для роста? Карьерного и профессионального.</p>	<p>Если вы до этого спросили о целях компании на 3 года, то этот вопрос будет уже уточняющим детали и отношения внутри компании. Это вопрос, скорее о том, как технически вырасти в должности или получить более сложные и ответственные проекты.</p>
<p>Вопросы о соц. пакете, графике работы, месте работы, питании, корпоративной жизни, и т.п.</p>	<p>Бытовые условия и все остальные моменты, которые вам интересны.</p>
<p>Зарплатные и премиальные вопросы</p>	<p>Это скорее не вопросы, а предложение обсудить зарплату. И ваше слово здесь, вероятно, будет первое. Предлагайте, обсуждайте, ведите переговоры, обсуждайте премии, надбавки, скорость роста зарплаты и так далее.</p>

Вопросов много, ответов тоже будет много.

Не стесняйтесь записывать ответы, если вам это необходимо.

3.2. Предлагайте работодателю сотрудничество.

Предлагайте и будьте готовы к тому, что будут возражения и дополнительные вопросы. Все эти возражения лучше всего развеять прямо на встрече.

Что	Зачем
Если вы чувствуете, что с зарплатой вы сходитесь во мнениях, да и переговоры, в общем, прошли хорошо, то можно сделать смелый шаг и задать вопрос: «Готовы ли вы прямо сейчас принять решение о моем трудоустройстве?»	Риск — благородное дело! Вопрос резкий и острый. На него работодатель либо сразу огласит решение, либо ответит вам о сроках его принятия. При этом если он не готов прямо сейчас принять решение, то его можно тактично спросить «Возможно, ко мне остались какие-то вопросы?» Или можно мягко сказать о том, что вы чувствуете, что руководитель в чем-то сомневается. Если вы чувствуете, что есть сомнения, то лучше их развеять ВАМ и прямо на встрече. Потом будет поздно.
Если вы чувствуете, что есть расхождения с зарплатой, обязанностями, условиями и т.п., попробуйте сами и прямо на встрече принять решение. Если это ваше «нет», так и говорите. Если «да, но при вот этих и этих условиях», то также смело высказывайте это. Готов ли работодатель будет сотрудничать с вами на нужных вам условиях?	Скорость принятия решения имеет значение! Принимая решения долго, вы тащите этот груз на себе (как лишний груз в рюкзаке). Если не нравится работа, то так и скажите. Расставайтесь сразу и быстро. Домой пойдете с собеседования расслабленные и довольные. Если в работе все хорошо, но есть какая-то одна сложность (например, не та зарплата), ведите переговоры, обсуждайте, еще раз уточняйте, аргументируйте свои условия. Если сразу договориться никак, возьмите паузу в несколько дней. Потом созвонитесь и еще раз обсудите вариант сотрудничества.

3.3. Как отвечать на вопросы на собеседовании?

Если кратко, то все вышеперечисленные вопросы переформулируйте «в свою сторону» и ответьте на них. Ответьте сами себе, а лучше ответить вашему другу или знакомому. В этом случае вам дадут еще и обратную связь (вместе проще и быстрее).

Как переформулировать?

Например, так:

Вопрос компании	Вопрос вам
Что входит в должностные обязанности данной позиции?	Что бы вы хотели, чтобы входило в ваши должностные обязанности? Чем хотите заниматься?
По каким критериям оцениваете успешность сотрудника на данной позиции?	Как вы сами будете оцениваете свою успешность на рабочем месте, по каким критериям?
Какие цели у компании на 3 года?	Какие у вас цели на 3 года?

Для успешного трудоустройства психологи советуют по возможности не пренебрегать ответами на личные вопросы. «Какое вам до этого дело?», «Зачем вам это знать?» - такие встречные вопросы в адрес менеджера по персоналу едва ли пойдут на пользу вашей карьере. Постарайтесь найти возможность ответить, а если вопрос кажется вам слишком личным, вежливо и деликатно поверните беседу в другое русло.

Квартирный вопрос

«Вы живёте с родителями или отдельно?» - казалось бы, какое отношение это имеет к будущей работе в должности менеджера по продажам? Между тем развёрнутый ответ на этот вопрос может рассказать о таких личностных характеристиках соискателя, как зрелость, самостоятельность, ответственность по отношению к семье, а также об уровне его дохода. Если кандидат рассказывает о высоких заработках на прежнем месте работы, но при этом живёт в однокомнатной квартире вместе с родителями или другими родственниками, рекрутер может засомневаться в его искренности, а значит, и в уровне профессионализма.

«У вас своя квартира или снимаете?» - ещё один весьма ходовой вопрос на собеседовании. На первый взгляд, какое дело рекрутеру до недвижимости соискателя? Скорее всего, таким образом менеджер по персоналу пытается разобраться в структуре ваших расходов. Одно дело, если у кандидата есть собственное жильё, другое – если он вынужден ежемесячно откладывать немаленькую сумму на съёмную квартиру, и третье – если он платит ипотечный кредит. Кроме того, ответ на этот вопрос поможет дополнить ваш психологический портрет ценной информацией – готовы ли вы нести серьёзную ответственность перед кредитной организацией.

О своём, о женском...

Множеству молодых женщин приходилось слышать на интервью вопросы вроде: «Когда вы планируете завести ребёнка?». Безусловно, это очень личный вопрос, и нередко соискательницы теряются при ответе на него. Ведь рождение малыша не всегда можно точно спланировать: это вопрос не только желания, но и состояния здоровья.

Желание рекрутера знать о ваших планах понятно: далеко не все работодатели готовы вкладывать ресурсы в адаптацию сотрудника, который в скором времени планирует уйти в декретный отпуск. Как ответить на этот вопрос – прямо или уклончиво, решать вам. «В ближайшее время мы не планируем обзаводиться детьми», - такой ответ ни к чему вас не обязывает и при этом несколько развеивает опасения работодателя.

По закону вам не могут отказать в приёме на работу, если вы хотите стать мамой или уже беременны. Однако весьма вероятно, что истинная причина отказа в этом случае не будет озвучена.

«Как часто болеет ваш ребёнок?» - ещё один личный вопрос, который часто задают женщинам на собеседовании. При этом рекрутеру неважно, какой температурой сопровождается у малыша простуда – его больше беспокоит частота и длительность ваших больничных. Лучше ответить откровенно, ведь это имеет большое значение и для вас: менеджер по персоналу просит вас расставить приоритеты. Если карьера для вас в настоящий момент не менее важна, чем воспитание отпрыска, смело отвечайте, что за ним есть кому присмотреть. «Ребёнок болеет не реже, чем другие дети, но с ним готова побыть бабушка (няня, муж и т. д.)» - такой ответ вполне удовлетворит работодателя.

О сокровенном

«Вы женаты (замужем)?», «Встречаетесь ли вы с кем-нибудь?», «Вы планируете создать семью?» - об этом спрашивают реже, ведь информация о семейном положении в большинстве случаев указана в резюме. Психологи считают, что человек, состоящий в браке, более уравновешен и менее склонен к неожиданным поступкам. И хотя с этим можно поспорить, некоторые работодатели всё же предпочитают при прочих равных брать в штат женатых мужчин как более надёжных. Отвечать на этот вопрос, конечно, лучше честно, тем более что такую информацию легко проверить.

«Почему вы не замужем?», «Из-за чего вы развелись?», «Почему у вас до сих пор нет детей?» - такие вопросы, несмотря на их очевидную бестактность, тоже иногда звучат в ходе интервью. Почему же рекрутеры спрашивают о столь личных вещах? Варианта два – либо менеджер по персоналу весьма специфическим способом пытается составить ваш психологический портрет, либо он проверяет вас на стрессоустойчивость (см. нашу статью «Как пройти стрессовое собеседование»).

Отвечать или нет на такие вопросы, решать вам, ведь именно вы и никто другой определяете границы вашего личного пространства. Главное – не вести себя агрессивно и тем самым продемонстрировать, что вы уравновешенный человек.

«Я ещё и на машинке вышивать умею...»

«Чем вы увлекаетесь?», «Есть ли у вас хобби?» - задавая такие вопросы, рекрутер пытается понять, каков ваш темперамент и характер, подходите ли вы на должность по личным качествам. Если, к примеру, кандидат претендует на позицию PR-менеджера в молодой и активно развивающейся компании, но при этом рассказывает, что все выходные проводит в кресле за вязанием, у менеджера по персоналу возникнут обоснованные сомнения в его коммуникабельности.

«Какую книгу вы прочли последней?» - это вопрос на общее развитие кандидата. Что он читает – только профессиональную литературу или находит время на перечитывание классики? И хотя с объективностью такой методики можно поспорить, она всё же применяется. Не нужно сочинять список литературы, который, как вам кажется, сделает вас умнее в глазах менеджера по персоналу. Лучше назовите две книги, которые вы действительно недавно читали: одну по профессии и одну художественную. Тем самым вы покажете, что развиваетесь не только как специалист, но и как личность.

Личные вопросы – не редкость на собеседованиях, и от того, как вы ответите на них, в некоторой степени зависит решение о приёме вас в новый коллектив. Поэтому, беседуя с рекрутером, будьте вежливы, дипломатичны и искренни. Если же вы не захотите отвечать на какой-то особенно личный вопрос – спокойно и доброжелательно скажите, что обсуждать это вы сейчас не готовы.