

ARS APPLICATIO

czyli.. jak profesjonalnie aplikować o pracę od początku do końca i jeszcze dwa kroki dalej.

Program szkoleniowy, skonstruowany w charakterze skompilowanej wiedzy bazowej, składający się z 5 modułów tematycznych, trwających od 2 do 4 godzin i prowadzonych w formule seminariów.

Poszczególne moduły **ARS APPLICATIO** odnoszą się i opisują nie tylko obowiązujące standardy dla kolejnych etapów aplikowania o pracę, ale co istotne, uwzględniają również aktualne trendy rynkowe i pokazują kluczowe obszary dla procesów rekrutacji, wynikające ze specyfiki różnych branż, środowisk i stanowisk.

Do tego, podczas kolejnych seminariów, po imieniu i bez ogródek pokazujemy największe i najczęściej popełniane przez kandydatów błędy, wpadki i zachowania, które po prostu stanowią o dyskwalifikacji w procesie rekrutacji.

Z drugiej strony i żeby nie było to odbierane jako tylko krytyczny przekaz, to **ARS APPLICATIO** przede wszystkim uczy, pomaga, kierunkuje i wypracowuje wśród przyszłych kandydatów do pracy, właściwe podejście do całego procesu szukania odpowiedniej dla siebie pracy. Wartym podkreślenia jest też fakt, że raz poznane techniki, sposoby, metody i wiedza z tego zakresu, stają się fundamentami i procentują przez całe nasze zawodowe życie.

KONSPEKTY:

Struktura każdego z modułów **ARS APPLICATIO** to:

- a) wprowadzenie do tematyki modułu
- b) multimedialna prezentacja
- c) studium przypadków
- d) obowiązujące kanony i dobre praktyki
- e) aktualne trendy i oczekiwania pracodawców
- f) otwarta część dyskusyjna, zorientowana na uzupełnienie wiedzy i udzielenie odpowiedzi na najbardziej nurtujące pytania uczestników seminarium.

MODUŁY

I. Zanim wyślę moje pierwsze CV

Kariera zawodowa zaczyna się już w szkolnej ławce, a to znaczy, że pora zadać sobie pytanie:

Co ja tak naprawdę chcę robić w swoim zawodowym życiu?

- rozpoznanie rynku pracy
- główni gracze w branży, która mnie interesuje
- znajomi, środowisko, dobre rady, rekomendacje i opinie

Bez planu konkretnego działania w szukaniu pracy mogę liczyć tylko na.. szczęście.

- organizacja pracy i plan działania
- systematyka i konsekwencja
- upór, ale nie nachalność
- argumenty i siła przekonywania
- kiedy powstaje agresja, co to jest frustracja, dlaczego jestem taki bezradny i jak sobie z tym wszystkim poradzić?

Już mam zdjęcie do CV - tylko po co? A o tym, to akurat można baaardzo długo.

Struktura CV - tutaj nie ma zmiłuj!

- pola obowiązkowe
- treść i spójność językowa, ale nie kalka
- co ja mam wpisać do CV, skoro jeszcze nie pracowałem?
- chwalić się, chwalić się i jeszcze raz.. przedstawić swoje osiągnięcia, ambicje, cele i pragnienia, nawet te, nie związane bezpośrednio z pracą, o którą chcesz się ubiegać. Chcę wspiąć się na Mont Blanc!.. mimo, że aplikujesz do kancelarii radców prawnych.

Rekrutera możesz oszukać, ale siebie samego już nie - I was in Croatia, a Wuju na gitarze. Na seminarium wszystko się wyjaśni :-)

Jeden człowiek, czyli jeden kandydat, a CV przygotowane w różnych 3 wersjach i wszystkie w tym samym języku. Można?.. a nawet trzeba!

II. Przed rozmową kwalifikacyjną, czyli wiedza i savoir vivre w biznesie

Tematyka związana z profesjonalnym przygotowaniem się do spotkania rekrutacyjnego.

- aplikuję na stanowisko.. i do firmy.. i cała oferta wygląda tak..
- firma, produkty i usługi, pozycja na rynku, konkurencja - fakty, liczby i użyteczne informacje
- czy krawat może być różowy, a usta pomalowane na czerwono?
- kawa, perfumy, papierosy, czas przybycia
- która godzina i dzień tygodnia najlepsze na spotkanie?
- ja podaję rękę pierwszy, czy czekam, aż ktoś pierwszy wyciągnie ją do mnie?
- Proszę zająć miejsce - a najlepszym miejscem będzie..

III. Rozmowa kwalifikacyjna - jak się ubrać, kiedy garnitur, a kiedy niekoniecznie?

Postawa, wizerunek, zachowanie itd., czyli co pomoże, a co może zaszkodzić.

Warto zrobić rekonesans, zanim zdecyduję się, w co się ubiorę na spotkanie rekrutacyjne.

Nie rób z siebie na siłę kogoś, kim nie jesteś. Nie opłaci się.

O lokach i o paznokciach. O zaroście i lakierkach. O absolutnych podstawach.

Płaszcz zdejmujemy w windzie. A jak windy nie ma?

IV. Rekrutują mnie, a ja kandyduję

Mowa jest srebrem, a milczenie złotem.

Tyle, że nam akurat potrzeba posiąść sztukę rozmowy! Bo rozmowa kwalifikacyjna to właśnie rozmowa, interakcja, wymiana informacji, itp. a nie jednostronne przesłuchanie.

Moduł skoncentrowany na tym:

- jak dużo mówić
- w jaki stylu
- jak właściwie odpowiadać na pytania
- trudne pytania, albo te, które w ogóle nie powinny paść - ale wiem co zrobić
- a ja też mogę robić notatki? Naprawdę?!

A czy ja mam coś do powiedzenia od siebie?

- kiedy pytać i o co?
- wynagrodzenie - temat tabu, czy może w końcu się dowiem, ile mogę tu zarobić?
- jak nie dać się zbyć zdawkowymi odpowiedziami?

Koniec rozmowy - czy aby na pewno ?

- a zakres obowiązków
- przełożony
- godziny pracy
- ścieżka kariery i możliwości rozwoju
- co dalej po rozmowie - wiesz to już wszystko?

V. Mam pracę i nie zawaham się jej użyć

- Ha! No to mam tę pracę.
- Brawo Ty!
- I co, to już?

Zapisuj i uzupełniaj na bieżąco swoje CV o treningi, szkolenia, kolejne certyfikaty, licencje, uprawnienia.. - tyle, że nie wszystkie, a tylko te, które.. - seminarium podpowie właściwe :-)

Raz na jakiś czas - np. co 6 m-cy, jeżeli nie ma czegoś takiego, jak ocena pracownicza, poproś swojego bezpośredniego przełożonego o rozmowę i zapytaj, jego/jej ocenę twojej pracy - z czego jest zadowolony, a co chciałby, żebyś zmienił. Wiesz dlaczego?

Nie lekceważ innych ofert pracy i ewentualnych możliwości porozmawiania o alternatywnych propozycjach, nawet jeżeli jest ci tu fantastycznie. Pamiętaj, trening czyni mistrza! A przecież nikt nie zna dnia, ani godziny, ani co się w firmie stanie jutro.

Zawsze proś o referencje - zarówno wertykalnie, jak i od współpracowników, a będziesz przygotowany, kiedy ktoś akurat o nie poprosi.

Element na polskim rynku pracy mało doceniany, ale mający w sobie potężną siłę sprawczą!

Załącz sobie konto w chmurze, albo miej swojego osobistego, „świętego” pen-drive’a i buduj swoje CV sukcesywnie, ciągle, on-line, czy jak to jeszcze powiedzieć.

Zapraszamy na **ARS APPLICATIO**

CZAS TRWANIA 5 x od 2 do 4h zegarowych (kolejne seminaria max co 2 tygodnie)

LICZBA UCZESTNIKÓW SESJI nieokreślona, uzależniona od możliwości lokalowych

CENA SZKOLENIA netto **9.500** zł + 23% VAT

CENA ZAWIERA

- **skrypty szkoleniowe** dla uczestników seminariów w formacie pdf
- **certyfikaty imienne** potwierdzające ukończenie całego programu
- **sprzęt audiowizualny** niezbędny do prowadzenia seminarium
- koszty dojazdu trenera

DATA i MIEJSCE SZKOLENIA siedziba organizacji, szkoły, uczelni

Business Line Support

ul. Sierpińskiego 3/62
02-122 Warszawa

tel. +48 22 111 50 39
e-mail: biuro@bls-group.pl