An illustration in the top left corner shows a stack of four books in blue, orange, grey, and yellow, with a red book standing upright to the right. In the top right corner, there is a light blue laptop with a pink screen displaying three diagonal lines. The background is white with scattered pink dots and grey mathematical symbols like plus, minus, and multiplication signs.

КАК СОСТАВИТЬ СИЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ И НАЙТИ РАБОТУ

Алёна Садовская



12+

Алёна Садовская

**Как составить сильное
резюме и найти работу**

«ЛитРес: Самиздат»

2021

Садовская А.

Как составить сильное резюме и найти работу / А. Садовская —
«ЛитРес: Самиздат», 2021

ISBN 978-5-532-93022-3

Привет, дорогой читатель. Для начала хочу сказать: спасибо, что взял в руки или открыл на экране эту книгу. Я расскажу, как создать сильное резюме, помогу открыть в себе таланты и увидеть важные достижения, дам полезные практические советы. Обещаю, что после прочтения вы сможете найти работу, которой по-настоящему достойны.

ISBN 978-5-532-93022-3

© Садовская А., 2021
© ЛитРес: Самиздат, 2021

Содержание

Введение	5
Глава 1. Распаковка специалиста	6
5 принципов уникальности	7
Личностные качества	8
Как не стать белой вороной	9
Сильные стороны	10
Слабые стороны	14
Выделить главное	16
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Алёна Садовская

Как составить сильное резюме и найти работу

Введение

Позвольте мне представиться и немного рассказать о себе. Меня зовут Алёна. Я – копирайтер. А как все уже, наверное, знают, задача копирайтера – это добиваться определенных целей с помощью текста. Не просто написать несколько абзацев, а проработать кипу материала, вникнуть в задание, проработать нюансы, и только потом складывать все это в аккуратные предложения и абзацы.

Самая распространенная проблема при поиске работы – неверие в свои силы. Люди часто недооценивают себя, свои опыт и навыки, приуменьшают достижения. И как следствие, трудятся на маленьких должностях, довольствуясь небольшой зарплатой. Первая глава нацелена именно на распаковку вашей личности – это то, с чего нужно начать.

В этой книге собраны важные и действенные рекомендации. Здесь минимум воды и максимум полезной информации. По крайней мере, на моих консультациях именно эти советы помогают людям не просто найти работу, а устроиться на желаемую должность.

Тема резюме заинтересовала меня случайно. Не так давно мне понадобилось найти специалистов для одного проекта. Я искала программистов, менеджеров по продажам и таргетолога. На сайте, посвященном поиску работы, анкет было очень и очень много. Но они не привлекали. Скучно, серо, ничего выдающегося. Как можно нанять менеджера по продажам, который даже не может продать себя? Или как выбрать любого другого специалиста, который о себе не написал даже пары строк: лишь заполненный сухой шаблон. В общем, та еще задачка.

А ведь за этими невзрачными анкетами спрятаны талантливые ребята. Только вот проблема: никто нас не учил, что нужно написать в разделе «О себе», как выделить и записать достижения, чтобы это не выглядело кричаще. И в целом что писать и где?

Забегу немного вперед: недостаточно просто составить пару листов с описанием себя, особенно по шаблону из интернета. За грамотным и привлекательным резюме спрятано многое. Это и проработка личностных качеств, и изучение тонкостей желаемой вакансии, и подготовка подходящей структуры. В общем, чтобы получить желаемое, нужно хорошо постараться.

Впереди несколько разделов. Конечно, заманчиво перелистнуть страницы в конец книги, к шаблонам, но очень прошу этого не делать. Безусловно, они помогут составить хорошее резюме, но не раскроют индивидуальность. А это то, что делает тебя уникальным специалистом. Так что, пожалуйста, не пропускай главы, каждая из них очень важна.

Глава 1. Распаковка специалиста

Выделяться на фоне остальных важно в любой сфере деятельности. Если все по шаблону и нет уникальности, вы выглядите как серая масса. А значит, и рассчитывать на более высокую зарплату или повышение не стоит.

Термин «распаковка специалиста» полностью отражает суть того, что происходит с человеком во время разбора его личности. Сюда входит поиск уникальности, осознание собственных правил и принципов, целей и ключевых ценностей. Это не просто самоанализ, это переход на совершенно новый уровень принятия.

Распаковка специалиста – это фундамент для будущего карьерного роста. Люди добиваются успеха не только благодаря профессиональной составляющей, но и личным качествам. Работодатели всегда обращают внимание на то, что у вас в голове – ваши взгляды, ценности, как вы рассуждаете на актуальные темы.

Заглянуть в себя и составить внутреннюю картину личных качеств не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Люди различаются принципами, взглядами и убеждениями, имеют различный опыт и жизненные достижения, характер. Очень редко можно встретить двух человек с идентичным мировоззрением, ведь даже единомышленники находят различия во взглядах.

Главная фишка уникальности – она есть у всех. Каждый из нас чем-то отличается, но вот вопрос: как найти ту самую мою изюминку, которая сделает меня особенным?

5 принципов уникальности

Я никогда не копирую других.	Взять на вооружение идеи и построить под себя? – Да. Полностью скопировать и выдать за свое? – Нет.
Я верю в себя и свои возможности.	Легко однажды поверить в свои силы, но порой сложно сохранить в себе эту веру. Нельзя окружающим позволять ставить под сомнения ваши возможности. А если они это делают – это их проблемы. Вы-то себя знаете лучше.
Моя работа важная для общества.	Кем бы вы ни работали, ваша профессия, если она существует в этом мире, нужна. Нужна миру. Осознайте эту важность и ни на минуту не забывайте. Выполняйте свои задачи легко и с гордостью.
Я знаю свои сильные стороны и использую их.	Сильны качества – это то, за что нас ценят. И это то, из чего состоит наша уникальность. Они важны, они и есть мы.
Я постоянно развиваюсь.	Каким бы ни был отличным специалист, мир идет вперед, и нужно успевать следить за всеми изменениями. Гибкость ума и умение постоянно самообучаться — важные качества в любой профессии.

Первый принцип касается не только копирования других людей, но и слепого следования шаблонам. Взять, например, шаблон резюме. Достаточно лишь поменять личную информацию, и все – можно отправлять отклики на вакансии. Заманчивая простота. Но вот незадача – так уже сделали десятки человек. Или может быть даже сотни. Чем вы выделитесь среди массы?

Гораздо лучше взять шаблон за основу и подстроить его под себя. Например, убрать пару разделов, изменить личные качества, возможно, даже цвет. Может такой формат вообще не подходит для вашей вакансии? В общем, всегда нужно адаптировать все под себя и свои цели.

Личностные качества

Что делает нас особенными? Ум, опыт, эго, знания, качества, мировоззрение и поступки, которые мы совершаем, исходя из всего вышеперечисленного. Даже если у нас нет Нобелевской премии или государственных грамот и медалей, это не делает нас посредственными.

Достигая определенного уровня развития и проходя определенные жизненные ситуации, мы получаем опыт, а с ним приходит превосходство в каком-либо качестве или сфере деятельности. Это то, о чем я говорила ранее. Наши сильные стороны – их нужно понимать и развивать.

А вот тут приходит основная проблема большинства людей – непонимание себя или уменьшение личных качеств. Часто специалисты начинают сравнивать себя с более успешными коллегами, на фоне которых собственные достижения кажутся незначительными. Это первая и основная ошибка.

Каждый человек, достигающий определенных высот, четко понимает и принимает свои сильные и слабые стороны. Первые помогают в достижении определенных целей, выделяют из общего фона людей, слабые показывают уязвимые места, которые также важно принимать в расчет.

Алиса только что закончила университет. Ее специальность – юрист по гражданским делам. Ее активы – это свежие знания, желание работать по профессии, амбициозность. Слабые – отсутствие практического опыта, нехватка денег, большая конкуренция. Вполне понятно, что на желанные вакансии потенциальные работодатели выберут более опытного специалиста.

Есть два варианта решения: устроиться не по специальности и забросить мечту или немного поработать над собой.

Промониторив сайты по поиску объявления, Алиса понимает, что нужно пересмотреть свои сильные стороны. Она отмечает, что среди бывших однокурсников ее всегда выделяли умение замечать детали, интуитивно распознавать ложь, просчитывать все на несколько шагов вперед. Это и пополняет список личных качеств в резюме. Но вот недостаток опыта все равно мешает.

Какое решение находит Алиса? Указав все свои сильные стороны в описании себя, она открывает частные консультации за минимальную стоимость, создает небольшой блог. Таким образом, заполняется раздел «опыт».

В итоге Алиса достаточно быстро начинает выделяться на фоне бывших студентов менее чем за месяц. Сочетание свежих знаний, опыта и правильная формулировка личных качеств делают резюме значительно сильнее.

Итак, в этом примере формулировка (написание текста для резюме) занимает небольшой процент от проделанной работы. Таким образом, текст – это лишь готовый материал, за которым спрятаны часы подготовки.

Как не стать белой вороной

Поиск личной уникальности – несомненно, важное дело на пути любого специалиста. Но главный залог успеха – умение правильно анализировать и понимать сильные и слабые стороны.

Некоторые люди все время относятся к себе как к по-настоящему особенным, важным и значимым, и, казалось бы, факт такого восприятия – это очень хорошо для самооценки и реализации планов. Но вот только проблема в том, что это не всегда соответствует действительности. Все это приводит к тому, что человек оказывается в реальности, когда он на данном этапе жизни, не обладая выдающимися навыками и качествами, претендует на высокие должности. Однако время уходит впустую – работодатели люди не глупые и здраво оценивают соискателей.

На эту тему есть отличное высказывание британского филолога, математика и общественного деятеля Бертрانا Рассела: «Одно из неприятных свойств нашего времени состоит в том, что те, кто испытывает уверенность, глупы, а те, кто обладает хоть каким-то воображением и пониманием, исполнены сомнений и нерешительности».

Да, в каждом из нас есть особенные черты. Вот только нужно суметь разглядеть их в себе, сохранив критичный взгляд. В примере выше Алиса, понимая, что ей не хватает опыта, начинает его приобретать самостоятельно, проводя индивидуальные консультации. Окажись на ее месте человек с повышенным чувством особенности и уникальности, без критического анализа, ситуация, скорее всего, имела бы другой конец.

Таким образом, на пути поиска себя важно реально смотреть на вещи – как на свои сильные стороны, так и на слабые. Без преувеличения и преуменьшения.

Сильные стороны

Определить сильные стороны необходимо, чтобы отчетливее увидеть перспективы роста, укрепить уверенность в себе и повысить самооценку. А еще это приятно – упражнение ниже точно улучшит вам настроение.

Возьмите сейчас ручку и подумайте, какие 10 прилагательных идеально вам подходят. Не продолжайте чтение, пока не определите их. Каждое слово должно отражать только положительные стороны.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Это практическое упражнение помогает лучше понять себя. Обычно человек с легкостью называет 2-3 эпитета, а потом идут все слова, которые просто вытекают в голове.

Перечитайте все, что написано. Легко получилось или после какого-то пункта начались трудности? Снизу я предлагаю отметить в таблице столько характеристик, сколько подходят вашей личности.

Коммуникабельный	Смелый	Выносливый	Харизматичный
Любопытный	Верный	Целеустремленный	Легкообучаемый
Решительный	Педантичный	Умный	Пунктуальный
Спокойный	Уравновешенный	Стрессоустойчивый	Уверенный в себе
Веселый	Ответственный	Скромный	Заботливый
Искренний	Честный	Любознательный	Амбициозный
Надежный	Осторожный	Дружелюбный	Толерантный
Выносливый	Упорный	Организованный	Честный

В таблице описаны примеры положительных сторон, которые важны в обществе. Определите, какие описывают вас в дополнение к качествам, составленным выше.

Их этих характеристик складывается наша сильная личность. Дружелюбный и толерантный менеджер по продажам закроет намного больше сделок, чем закрытый и скромный. Осторожный руководитель принесет компании большую прибыль, чем недалевидный коллега, любящий ставить все на кон.

Ваши сильные стороны должны играть на руку, помогать в карьере. Например, как это использовать в резюме?

Менеджер по продажам

Сильные стороны: толерантный и дружелюбный.

Как они помогли: благодаря позитивному и дружелюбному настрою перевыполнил план на 15 % за полгода. Число лояльных клиентов увеличилось, как следствие, повысилось доверие к компании в целом.

Руководитель компании

Сильные стороны: осторожный и честный.

Как они помогли: честный подход в работе помог выстроить доверительные отношения в коллективе. Кроме того, честность помогла найти постоянных крупных клиентов, так как рассказал им про необязательные услуги, тем самым помог сэкономить их деньги. При этом общий годовой доход увеличился на 30 %.

Агент по продаже недвижимости (риелтор)

Сильные стороны: коммуникабельный и уверенный в себе.

Как они помогли: уверенность в себе позволяла работать с крупными объектами недвижимости, достигать результата в сделках с продажей коммерческих помещений. Коммуникабельность помогала правильно выстроить отношения с клиентами и верно понять их потребности.

В разделе «Как они помогли» показаны примеры, как описывать сильные стороны. Найдите их в себе, проанализируйте, как их использовали в карьере и покажите наглядно.

В любой профессии есть выдающиеся специалисты. Большинство из них – это обычные люди, которые правильно определили свои активы и научились их применять.

Составляющие сильных сторон

Ранее мы говорили о сильных сторонах характера. Но это не все, что можно использовать. Я выделяю три основные составляющие, объединив которые, можно достичь успеха в любой профессии.



Казалось бы, как хобби может помочь в карьере и тем более в составлении резюме? Очень просто. Хобби также помогает определить сильные стороны и выделить их. Например, увлечение – плести из бисера или вышивать картины. Это характеризует вас как человека усидчивого, способного много времени потратить на достижение результата.

Или хобби – тренировки. Ясно, что регулярно в зал может ходить человек целеустремленный, чаще всего пунктуальный и собранный. А самое главное, что, скорее всего, без вредных привычек.

Попробуйте охарактеризовать себя, исходя из своих увлечений.

Таланты. Это очень важная часть личности. И они есть у всех. Таланты и хобби могут быть совмещены, но не всегда. Как найти их в себе, если кажется, что вы обычный человек, который ничем не выделяется среди остальных? Здесь поможет небольшой опросник.

Пишите первое, что приходит в голову.

Что у вас легко получается?

Что у вас легко получалось в детстве?

Какой навык вы хотите развивать?

Как определение талантов поможет в поиске работы? Проанализировав себя и свои возможности, в пункт личных качеств можно добавить пару строк. Возможно, потенциальный работодатель зацепится за них взглядом. Главное – быть честным. Не нужно придумывать то, чего нет на самом деле. Ну а если в требованиях к желаемой вакансии стоит умение, которым вы не обладаете, то мы переходим к следующей группе – навыки.

Навык – это освоенный способ осуществлять деятельность, опираясь на знания и опыт. За всю свою жизнь человек приобретает десятки, а то и сотни навыков. Но, естественно, не все стоит указывать в своем резюме.

Подробнее об этом мы поговорим позже, а пока попробуйте сформулировать, какие навыки важны для вашей профессии. Я предлагаю следующую таблицу – в ней все разделено по категориям. Не стесняйтесь добавить что-то свое.

<p>Лидерские Умение распределять задачи между сотрудниками Разработка мотивационных программ Установка и поддержка дружеских отношений между коллегами Определение задач на неделю/месяц/год Составление плана выполнения поставленных задач</p>	<p>Коммуникационные Навык публичных выступлений Навык ведения переговоров Владение иностранными языками Умение выстроить диалог на любую тему Создание презентаций Знание техник продаж и шагов визита Навык коллективной работы над одним проектом</p>
<p>Технические Знание компьютерных языков Знание программ, умение устранить ошибки и неисправности Обработка данных Оптимизирование алгоритмов Понимание работы автомобилей Навык строительства Стремление изучать новые технологии</p>	<p>Общие Вождение автомобиля с указанием категории Умение оказать первую медицинскую помощь Коммуникабельность</p>
<p>Финансовые Знание 1С-бухгалтерии Уверенный пользователь Excel Расчет расходов Распределение средств на нужды компании: зарплаты, закуп материалов, логистика Привлечение инвесторов Оценка и анализ бухгалтерии Полное управление финансами организации</p>	<p>Творческие Уверенный пользователь Adobe Photoshop Визуальный дизайн Разработка контент-планов Написание текстов Сочинение музыки Опыт игры в театре или кино Создание репутации Съемка видео Портретная фотосъемка</p>

Одна из причин, по которой люди не решаются отправить резюме на более высокую должность, – это недостаток уверенности и знаний для определенной вакансии. Подумайте, может, вам просто не хватает какого-то навыка? Может, достаточно его приобрести и смело заносить в список умений? Главное – не распыляться и двигаться в одном направлении.

Слабые стороны

Люди – не роботы. У каждого из нас есть слабые стороны, и это нормально. Никогда не нужно их стыдиться и тем более скрывать, даже от самого себя. Моя слабая сторона – я не люблю проводить время с людьми. Общение меня выматывает, и при выборе поехать отдыхать в тур с группой или заправить бензин и отправиться самой я всегда выберу второе. Но это не делает меня слабее или хуже других. Это просто есть.

Принимать и понимать себя со всеми минусами и плюсами – первый шаг к успеху не только в поиске работы, но и в жизни. Я научилась использовать свою слабую сторону себе во благо. Время в тишине позволяет лучше фокусироваться на задачах и целях, глубже вникать в ситуации и прорабатывать их.

Кроме того, понимание слабых сторон помогает разобраться в себе. Иногда работа, которой вы уделяли последние 3, 4, 5 лет, оказывается не той, какая нужна. Более того, она совершенно вам не подходит по типу характера. В таком случае можно рассмотреть схожее направление, но полностью соответствующее вам.

Уделите себе 10 минут прямо сейчас. Проанализируйте: что не хочется делать и почему? Что не получается? Что не нравится?

А что насчет слабых сторон в резюме? Тут все просто. Я не советую их указывать, но на собеседовании могут задать такой вопрос. Поэтому лучше подготовиться заранее и сформулировать в голове несколько вариантов ответа. Не пишите чересчур личное – это не нужно ни вам, ни интервьюеру.

Допустим, что до недавнего времени вы курили, но сейчас бросили. Скажите об этом. Или что-то подобное. Или похожий пример, показывающий, что вы справляетесь со слабостями.

Есть несколько негласных правил, которым стоит следовать в ответе на вопрос «Какие ваши слабые стороны?».

Нельзя рассказывать о личных качествах, характеризующих вас с отрицательной стороны. Например, заниженная самооценка, импульсивность, неумение принимать решения, замкнутость, отсутствие толерантности.

Никогда не критикуйте бывшего руководителя. Не нужно обсуждать его некомпетентность в установке задач и целей и ваше отношение к этому.

Не указывайте слабые стороны в навыках, которые необходимы для желаемой должности. Например, руководитель отдела маркетинга говорит о том, что его слабая сторона – нерасположенность к новым идеям. Он человек старых правил и считает, что все хорошее уже давно придумано и отлажено.

Постарайтесь выбрать такую слабую сторону, которая не станет препятствием к получению желаемой должности. Это должно быть что-то незначительное, что можно легко исправить.

Важно: не пишите в резюме и не говорите общие шаблонные фразы. Не нужно говорить, что ваша слабость – трудоголизм. Или желание всегда следовать правилам, излишняя требовательность к себе. Не старайтесь показаться работодателю самым лучшим. Говорите то, что есть на самом деле, но при этом не выплескивая на него личные вещи.

Пример плохого ответа:

– Моя слабость в том, что я сильно увлекаюсь рабочими процессами. Я настолько погружаюсь, что могу забыть пообедать и с трудом переключаюсь на другие дела. А еще мне сложно вставать по утрам, еле стаскиваю себя с кровати.


Пример хорошего ответа:

– Я никогда не выделялась правильной постановкой речи и отличной дикцией. Но год назад серьезно задалась этим вопросом: прошла курсы, ежедневно занималась и в итоге начала вести видеоблог. Не сразу, конечно, но постепенно дикция и речь улучшились, но я продолжаю работать над собой.

Выделить главное


Самое важное правило в резюме – соответствие вакансии. Мы уже поговорили о сильных и слабых сторонах, навыках и уникальности. Давайте теперь сложим наработки в текст.

Аня искала работу менеджера по продажам. Последние пять лет она была в декрете – достаточно большой перерыв. И чтобы компенсировать отсутствие работы в резюме на протяжении длительного времени, Аня решила сделать акцент на достижениях и навыках. В целом подход правильный. Вот что получилось:

	Иванова Анна Владимировна 25.04.1988 г.р. Желаемая должность – мене,
E-mail: moyapochta@pochta.ru Телефон: +7 000 000 00 00 Город: Алтай	Личные качества: Целеустремленная, работосп добиваться намеченных целе коммуникабельная. Навыки: Легко нахожу общий язык с н беседы на любые темы и мог дружеские отношения с клие поставленные задачи. Последнее место работы: Компания «КнижныеКниги» а Образование: среднее специ

Мы не будем сейчас разбирать оформление и другие отделы, поговорим только о личных качествах и навыках. Что здесь не так? Нет конкретики. Да, целеустремленная, работоспособная и выносливая, хорошо находит общий язык... это отлично. А какие конкретно навыки? Что ты умеешь?

После месяца безуспешного поиска работы Аня решает проанализировать и исправить резюме. Она выписывает на листочек все свои обязанности с прошлых мест работы, находит общее, анализирует сильные стороны, и в итоге получается такой результат.

	<p>Иванова Анна Владимировна 25.04.1988 г.р. Желаемая должность – менеджер по продажам</p>
<p>E-mail: moypochta@pochta.ru</p> <p>Телефон: +7 000 000 00 00</p> <p>Город: Алтай</p>	<p>Ключевые знания и навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • продажи и переговоры в сфере малого бизнеса; • поиск и привлечение клиентов; • знание техник продаж и шагов визита; • разрешение конфликтов; • командная деятельность; • разработка коммерческих предложений. <p>Профессиональные качества:</p> <ul style="list-style-type: none"> • коммуникабельность; • уверенность в себе; • способность к развитию, обучаемость; • целеустремленность. <p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ориентирована на результат; • общий опыт в продажах – 5 лет; • увлекаюсь профайлингом. <p>Последнее место работы: Компания «КнижныеКниги» апрель 2014 г – май 2015 г.</p> <p>Образование: среднее специальное</p>

Если взглянуть на эти два варианта, уже видно разницу, хотя мы изменили только раздел с личными качествами. Второй вариант резюме с большей вероятностью привлечет к себе внимание и поможет получить приглашение на собеседование.

Ключевые навыки

Второе деление навыков происходит по двум категориям: направленные (ключевые) и общие. Первая категория вмещает узкие умения или способности, необходимые для профессии. Например, устраиваясь работать бухгалтером в компанию, уместно указать знание 1С-бухгалтерии, а редактором – умение структурировать текст, выделять главное, находить любого рода ошибки.

Вторая категория – это навыки, которые напрямую не связаны с деятельностью, но помогут лучше справляться с работой. Например, коммуникабельность и эмпатия пригодятся в любом коллективе и установлении в нем комфортной рабочей атмосферы.

Конечно, в резюме важно указывать направленные навыки в первую очередь, но вот в разделе о себе не лишним будет добавить пару строк с общими.

Как это использовать в резюме? Блок «Ключевые знания и навыки» вынести отдельно. Основное правило – они должны соответствовать цели резюме и должности, на которую вы претендуете. Укажите только профессиональные и на самом деле значимые для желаемой вакансии.

Журналист

- грамотная письменная речь;
- самостоятельная подготовка статьи (от структуры до редактуры);
- поиск оригинальных инфоповодов;
- умение выходить на контакт с людьми и организациями для интервью;
- самостоятельное размещение материала на сайте.

Бизнес-аналитик

- оценка экономической эффективности задач и подразделений;
- анализ большого объема данных;
- регламентация процессов;
- аудит разработанных и внедренных процессов;
- умение работать в международных проектах.

Продавец-консультант

- знание правил мерчендайзинга;
- умение работать с кассовым аппаратом;
- работа в команде;
- понимание техник продаж;
- опытный пользователь ПК.

Водитель

- отличное знание города и области;
- стаж безаварийного вождения – 7 лет;
- умение работать с картой и путевыми листами;
- умение сохранять самообладание в стрессовых ситуациях.

Директор магазина

- разработка планов по товарообороту;
- анализ конкурентной среды и проведение маркетинговых исследований рынка;
- подбор, обучение, мотивация и управление персоналом;
- организация ведения бухгалтерской отчетности;
- умение четко формулировать и контролировать выполнение поставленных задач перед сотрудниками.

Достижения

Одну из решающих ролей при выборе сотрудника играет список достижений. Конечно, мы говорим о профессиональных, вряд ли потенциальному работодателю интересно, как вы круто научились жонглировать апельсинами. Ваши профессиональные достижения раскрывают вас как личность, полезную для компании. Поэтому важно заполнять этот блок.

Я нашла замечательную технику STAR (situation – ситуация, task – задача, action – действие, result – результат), которая помогает не только правильно сформулировать достижения, но и подготовиться к собеседованию. Ваша задача:

- вспомнить проблему на прошлом месте работы;
- решение, которые вы для нее нашли;
- ваши действия;
- записать итоговый результат.

Менеджер по продажам Вера поняла, что у небольшой оптовой компании на вверенном ей территориальном участке продажи идут слабо. Она поговорила с владельцами магазинов и выяснила, что день доставки им не подходит, так как компания доставляла товар за налич-

ный расчет, а в это время у клиентов просто не хватало денег. В офисе Вера поговорила с руководителем отдела, и он согласился изменить график. В итоге продажи выросли на 30 %, что и является конечным результатом.

Также при формулировке достижений пользуйтесь 3 основными правилами.

Правило № 1. Прицельность

Чтобы не указывать все, что приходит в голову, нужно продумать каждый пункт. Какие достижения на прошлых местах работы важны для желаемой вакансии? Всегда должна быть связь между прошлым и будущим.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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