

Kdo dobi delo?

Na trgu dela zmagujejo kandidati, ki se znajo prilagoditi povpraševanju po kadrih. Podjetja vedo, kaj hočejo; hočejo kandidata, ki jim bo pomagal dosegati osnovni cilj vsakega podjetja – poslovati dobičkonosno. Prosto delovno mesto predstavlja podjetju problem – če manjka tržnik, je prodaja manjša, če manjka strojnik, pride do zastoja v proizvodnji, če manjka administrator, se računi podjetja ne izstavlajo ... Podjetja iščejo osebo, ki bo najbolje rešila njihov problem. Kako torej razmišlja zmagovalni kandidat?

Vem, kakšno delo iščem; to delo me navdušuje!

Kandidat, ki natanko ve, kakšno delo bi rad opravljal, je boljši kandidat. Predstavljajte si dva kandidata za delovno mesto tržnika. Prvi je prepričan, da je trženje njegovo poslanstvo. Delo dobro pozna, ve, kako ga opravljati, ve, kaj ga bo pri delu motiviralo. Ko se z delodajalcem pogovarja, je ves navdušen nad delom, iz rokava zna stresti deset razlogov, zakaj bo uspešen pri svojem delu. Drugi kandidat ni čisto prepričan, da je trženje zanj, zdi se mu, da bi lahko to delal, na oglas se je prijavil, ker je ustrezal pogojem razpisa. Kateri kandidat bo dobil zaposlitev?

Znam razložiti, zakaj se me plača zaposliti!

Na večini intervjujev se boste srečali z vprašanjem: **Zakaj bi zaposlili ravno vas?** Uspešni kandidat razume 2 stvari:

- zaposlovalec od njega pričakuje doprinos, ki bo podjetju pomagal dosegati njegove cilje (in dobiček);
- iskanje dela je prodaja: podjetju prodajate produkt – svoj čas, svoja znanja in veščine.

S svojim odgovorom bo podjetju dokazal, da bo s svojim nizom znanj, veščin in sposobnosti pomagal podjetju pri doseganju ciljev.

Znam priti do prave osebe!

Zmagovalni kandidat ve, da končno odločitev o zaposlitvi sprejmejo vodje oddelkov, na katerem je prosto delovno mesto, in ne kadroviki. Zaveda se, da je 80 odstotkov delovnih mest zapolnjenih brez javnih razpisov. Ni ga strah prijete za telefon, poklicati pravo osebo in si izboriti intervju, razpis »gor ali dol«.

Na intervju pridem bolj pripravljen kot kadrovik

Zmagovalni kandidat se zaveda, da je v ogromni prednosti na intervjuju. O delodajalcu lahko zbere ogromno informacij, lahko se dobro pouči, kaj podjetje potrebuje, kaj od njega pričakuje in kaj hoče delodajalec slišati. Delodajalec po drugi strani ve samo, kar je o kandidatu prebral iz njegovega življenjepisa.

Razumem potrebo zaposlovalca!

Zmagovalni kandidat ni egoist. Ve, da pri iskanju zaposlitve ne gre zanj – gre za reševanje problema delodajalca. Vsako razpisano delovno mesto nosi v sebi problem delodajalca. Kandidat se zato predstavlja kot reševalec problema podjetja in ne nasprotno (kot oseba, ki ima problem brezposelnosti in od podjetja pričakuje rešitev le-tega).

Zaposlitev dobijo tisti, ki uspejo ustvariti veliko osebnih stikov s potencialnimi delodajalci. Vaš cilj komunikacije mora biti vedno pridobitev sestanka. Tam boste opravili vse drugo.