

## **Na Twój znak**

Zacznijmy od wstrząsu: nie kłopotz się przygotowaniem do rozmowy kwalifikacyjnej. Pozwól mi wyjaśnić. Jaka jest zasadnicza różnica między dobrym sprzedawcą a świetnym sprzedawcą? Dobry sprzedawca dokonuje sprzedaży, podczas gdy świetny sprzedawca tworzy klienta. Różnica polega na jednej sprzedaży w porównaniu do nieskończonej sprzedaży. Weź lekcję od świetnego sprzedawcy. Nie szykuj się do tego wywiadu czy tamtego. Nie pokładaj wszystkich nadziei w karierze na jednorazowym ujęciu w ciemności. Zamiast tego zainwestuj swój cenny czas w przygotowanie się do nadchodzącej rozmowy kwalifikacyjnej i na dowolną ich liczbę. Przygotuj się, by zaprezentować się jako to, czego każdy pracodawca, wszędzie i zawsze, desperacko pragnie i potrzebuje: niezwykła osoba z umiejętnościami nie tylko specjalnie dostosowanymi do wykonywanej pracy, ale także z oczywistymi zdolnościami i charakterem, aby poradzić sobie ze wszystkim, co stanie na jej drodze. Tu nie chodzi o wkuwanie w ostatniej chwili do jutrzejszego wywiadu, ale o spojrzenie z dłuższej perspektywy. W końcu prawdopodobnie przeżyjesz jutro - a nawet swoją następną pracę.

## **Zbywalne umiejętności**

Patrząc z dłuższej perspektywy, nie skupiaj się na umiejętnościach specyficznych dla określonej pracy; raczej skup się tam, gdzie powinno być: na sobie. Umiejętności, które nosisz ze sobą, mają większe znaczenie – zarówno dla Ciebie, jak i dla każdego z Twoich pracodawców – niż umiejętności, których wymaga dana praca. Ponieważ takie umiejętności są twoje, a nie specyficzne dla jakiejś pracy, można je przenieść. Teraz prawdopodobnie już myślisz, że wiesz, w czym jesteś dobry i jakie masz umiejętności. Na przykład możesz powiedzieć o sobie: „Jestem przekonujący”, ale jest to opis cechy, a nie przenaszalna umiejętność. Z drugiej strony deklarowanie „jestem sprzedawcą” to tylko opis stanowiska, ale również nie mówi nic o umiejętnościach zbywalnych. Zrób krok w kierunku przedefiniowania cechy i opisu stanowiska jako umiejętności zbywalnej, przekształcając przymiotnik opisujący cechę w czasownik: „Jestem przekonujący” staje się „przekonuję”. Następnie rozwiń wąski opis stanowiska. Jest to dość łatwe, gdy nauczysz się, że umiejętności, które można przenosić, dzielą się na trzy kategorie: umiejętności związane z ludźmi, danymi i rzeczami. Zdecyduj, czy „sprzedawca” obejmuje głównie pracę z ludźmi, danymi lub rzeczami. Odpowiedzią są ludzie i opis umiejętności, którą można przekazać.

Umiejętności zbywalne są specyficzne dla Ciebie, a nie dla konkretnej pracy. Opisują funkcję, czyli sposób pracy z ludźmi, danymi lub rzeczami. Na przykład umiejętność pisania programów komputerowych w języku programowania C++ jest umiejętnością specyficzną dla danego stanowiska, podczas gdy umiejętność analizowania i syntetyzowania informacji to umiejętność, którą można przenosić z pracy na pracę.

## **Wspinaczka po drabinie**

Zauważ, że „przekonuję ludzi” opisuje funkcję, czyli robienie czegoś z ludźmi, danymi lub rzeczami. Zauważ też, że wyrażona jako funkcja, jest to bardzo potężna umiejętność, która ma ogromną wartość w wielu zawodach. Możesz jednak sprawić, że oświadczenie będzie jeszcze silniejsze, a umiejętność jeszcze bardziej przekonująca dla pracodawcy. Umiejętności zbywalne to szczeble drabiny, która wznosi się na poziomy o coraz większej złożoności. Przekonywanie jest na średnim szczeblu. Jest to bardziej złożona umiejętność „ludzi” niż zwykła komunikacja, która z kolei jest bardziej złożona niż umiejętność najniższego szczebla, taka jak podążanie za wskazówkami. Ale przekonywanie jest mniej skomplikowane - na niższym szczeblu - niż negocjacje, podczas gdy mentoring jest nawet wyższy niż negocjacje na drabinie umiejętności ludzi. Jeśli potrafisz przekonać ankietera, że przekonujesz ludzi, możesz równie dobrze dostać pracę w sprzedaży. Jeśli zdołasz ją przekonać, że negocjujesz z ludźmi,

możesz zdobyć stanowisko dyrektora ds. klientów. Zademonstruj rozmówcy, że wyróżniasz się w mentoringu, a może dostrzeże w tobie zadatki na dyrektora sprzedaży.

### **Im wyższy tym lepszy**

Krótko mówiąc, chcesz zidentyfikować swoje umiejętności zbywalne na najwyższym poziomie, ponieważ:

- Im wyższy zbywalny poziom umiejętności, tym bardziej wyjątkowy jesteś jako kandydat do pracy i tym mniej konkurencji będziesz musiał stawić czoła.
- Zawody wymagające wyższego poziomu umiejętności zbywalnych zwykle płacą więcej i są bardziej interesujące niż zawody wymagające niższych poziomów tych umiejętności.
- Pracami wymagającymi wyższego poziomu umiejętności transferowalnych są zazwyczaj kariery (tj. prace z przyszłością).
- Im wyższe umiejętności zbywalne, tym większą kontrolę będziesz mieć w pracy. Pozycje wymagające tylko niższych poziomów umiejętności zbywalnych są zwykle cięte i suszone, podczas gdy stanowiska wyższego poziomu zachęcają i wymagają kreatywności.

### **Ćwiczenie w dowolnej formie**

Więc zacznijmy. Znajdź trzy puste kartki papieru i napisz „LUDZIE” na górze jednego arkusza, „DANE” na górze drugiego i „RZECZY” na górze trzeciego. Pod tymi nagłówkami, na każdym arkuszu, napisz „Jestem dobry w...”. Następnie uzupełnij to zdanie na tyle sposobów, na ile możesz, dla każdej przekazywalnej kategorii umiejętności: ludzi, danych i rzeczy. Na przykład:

LUDZIE

Jestem dobry w ...

przekonywaniu

sprzedawaniu

pomaganiu ludziom w podejmowaniu decyzji zakupowych

wyjaśnianiu, jak działają maszyny

byciu cierpliwym

słuchający

... i tak dalej.

### **Twoje umiejętności rynkowe**

Użyj dowolnej metody, list kontrolnych lub kombinacji dwóch, aby stworzyć listę sześciu do ośmiu twoich najsilniejszych i najwyższych umiejętności, które można przenieść. Następnie umieść każdy z nich w pełnym zdaniu, zaczynając od „Jestem dobry w...”. Jeśli na przykład zdecydowałaś, że negocjacja jest jedną z twoich najlepszych umiejętności, napisałabyś: „Jestem dobry w negocjacjach”. Ale nie przestawaj teraz. Jesteś na fali. Umieść w zdaniu obiekt: „Jestem dobry w negocjowaniu cen”. Spróbuj zrobić kolejny krok, dodając przymiotnik, przysłówek lub klauzulę zawierającą następujące części mowy: „Jestem dobry w negocjowaniu cen, które są satysfakcjonujące zarówno dla kupującego, jak i sprzedającego”. Krok po kroku powinieneś być w stanie zidentyfikować swoje najważniejsze umiejętności, które można przekazać, a następnie zdefiniować je w sposób, który nie tylko dokładnie i obrazowo Cię opisuje, ale także wyróżnia Cię spośród tłumów, które tęsknią za pracą, której pragniesz.

## **Nawet Ty możesz prowadzić badania**

Teraz, gdy już wiesz coś o sobie, lepiej dowiedz się czegoś o reszcie świata. Badania mogą służyć trzem powiązanim ze sobą celom:

1. Może pomóc Ci określić stanowisko/karierę/dziedzinę pasującą do tego, co wiesz o swoich umiejętnościach, które można przenieść.
2. Może pomóc Ci znaleźć konkretne oferty pracy.
3. Może dostarczyć informacji o branży, dziedzinie, a nawet konkretnej firmie, które sprawią, że podczas rozmowy będziesz brzmiał imponująco i dobrze poinformowany.

## **Zdobywać nowych przyjaciół**

Zacznij od tego, co jest najbliżej Ciebie. Jeśli jesteś obecnie zatrudniony, otwórz szufladę na akta i przejrzyj wcześniejsze projekty. Zidentyfikuj firmy i osoby, które Cię interesują jako potencjalne źródła informacji i potencjalnych pracodawców. Staraj się poruszać i spotykać ludzi w swojej dziedzinie i innych dziedzinach, które mogą Cię zainteresować. Zbieraj wizytówki i przechowuj akta. Utrzymuj te kontakty przy życiu, od czasu do czasu za pomocą przyjacielskiego telefonu lub, w razie potrzeby, śniadania lub lunchu. Już niedługo przekonasz się, że masz o wiele więcej znaczące niż zbiór nazwisk. Masz sieć. Dołączenie do grupy zawodowej lub organizacji w Twojej dziedzinie to kolejny świetny sposób na nawiązywanie kontaktów. Nie tylko możesz spotkać potencjalnych pracodawców, ale zazwyczaj uzyskasz dostęp do biuletynów i magazynów, w których publikowane są ogłoszenia branżowe. Twoja rozwijająca się sieć służy dwóm celom:

1. Generuje informacje. Każdy z Twoich kontaktów jest potencjalnym źródłem informacji o pracy, branży lub dziedzinie.
2. Każdy z Twoich kontaktów jest potencjalnym pracodawcą lub skierowaniem do pracodawcy.

Nie musisz być obecnie zatrudniony, aby zbudować sieć. Potencjalnie wszyscy, których znasz - przyjaciele, sąsiedzi, koledzy ze starej szkoły - mogą być użytecznymi węzłami w Twojej sieci. Rozmawiaj z ludźmi wokół ciebie. Zapytaj ich, co robią. Zapytaj ich, jak lubią robić to, co robią. Zapytaj ich, jak zaczęli robić to, co robią.

Sieć to nieformalny zestaw kontaktów biznesowych i osobistych, który łowca pracy celowo rozwija w celu zdobycia informacji i potencjalnych klientów.

## **Zdobądź kartę biblioteczną**

Podczas rozglądania się po swoim biurze (jeśli je masz) w poszukiwaniu nazwisk osób, które można wprowadzić do sieci, sprawdź te stosy dzienników handlowych i biuletynów, które chciałeś przeczytać „kiedy masz czas”. Zawierają cenne rozmowy branżowe, które nie tylko poszerzą Twoją wiedzę na temat aktualnych problemów i trendów w Twojej branży, ale także mogą ostrzec Cię o możliwościach zatrudnienia oraz potrzebach i pragnieniach konkretnych firm. Jeśli nie masz biura, biurko nie jest zaśmiecone czasopismami i biuletynami lub chcesz spojrzeć poza swoją obecną pracę, karierę lub dziedzinę, przejdź do najbliższej biblioteki publicznej i zdobądź kartę biblioteczną. Następnie zapoznaj się z poniższymi informacjami:

- Przewodnik czytelnika po literaturze periodycznej (dostępny w większości oddziałów bibliotecznych). Użyj tego odnośnika, aby wyszukać temat i znaleźć odpowiednie dla niego artykuły z czasopism i czasopism. Nie skanuj czasopism branżowych i biznesowych tylko po to, by znaleźć ogłoszenia. Poszukaj również:

- Artykuły, które informują o gorących firmach i solidnych możliwościach
- Artykuły informujące o trendach i wydarzeniach w branży oraz identyfikujące obszary wzrostu i możliwości
- Nazwiska autorów artykułów (jeśli są profesjonalistami z branży) oraz nazwiska wymienione w artykułach; są to potencjalne kontakty zawodowe i źródła informacji poufnych
- Wiadomości o awansach, posunięciach kadry kierowniczej, przejściu na emeryturę, a nawet śmierci; takie informacje pomogą Ci zidentyfikować możliwe otwarcia w konkretnych firmach
- Reklamy produktów i usług; mogą Cię one skierować do firm, które produkują nowe, gorące towary i usługi wyznaczające trendy

### **Użyj komputera**

Dostęp do Internetu i sieci WWW może sprawić, że poszukiwanie pracy będzie łatwiejsze, szybsze i bardziej wszechstronne. Korzystanie z rozległego Internetu zostało ułatwione w ostatnich latach przez różne „przeglądarki internetowe” i „wyszukiwarki”. Możesz rozpocząć badania na prawie każdy temat, w tym kariery, branże i konkretne firmy, wpisując kilka dobrze wybranych słów kluczowych. Powinieneś być w stanie zlokalizować strony główne większych firm lub organizacji, które Cię interesują.

Choć pozornie niewyczerpany, Internet może być dość wyczerpujący - a przynajmniej przytłaczający. Jeśli chcesz zapłacić, takie subskrypcyjne usługi online, jak Dialog, Nexis, Dow Jones News/Retrieval i Newsnet dostarczają ukierunkowanych informacji biznesowych. Najpopularniejsi komercyjni dostawcy online, tacy jak America Online, CompuServe i Prodigy, udostępniają niektóre profile firm, a America Online oferuje „Bazy danych kontaktów pracodawców”, zbiór krótkich profili około 60 000 firm oraz „Bazę danych profili zawodowych, ”, który zawiera opisy pracy i kariery. Jeśli chcesz zapłacić jeszcze więcej, rozważ zatrudnienie brokera informacji, profesjonalnego badacza, który znajdzie i dostarczy informacje w dowolnym obszarze, który określisz. Naprawdę dobrzy brokerzy informacji przeprowadzą z Tobą „wywiad referencyjny”, aby pomóc Ci określić, jakich danych powinieneś szukać.

Strona główna to strona internetowa stworzona przez osobę lub organizację; zawiera „linki hipertekstowe” do danych istotnych dla osoby lub organizacji. Jest to mniej więcej odpowiednik elektronicznego spisu treści.

### **Wykorzystaj to, czego się nauczyłeś**

Otrzymasz telefon. XYZ, Inc. chce przeprowadzić z tobą wywiad. Wspaniale! Co jeszcze wspanialsze jest to, że wykonałeś badania i możesz teraz wejść do wywiadu z wiedzą poufną o potrzebach, celach i problemach specyficznych dla XYZ, Inc. Wszystko, co musisz zrobić, to przefiltrować informacje, które już masz uzyskane. Zdobądź roczny raport, broszury i inne opublikowane materiały XYZ i porównaj je z dowolnymi badaniami branżowymi, które pojawiły się; wtedy możesz konkretnie zidentyfikować:

- Sprawy firmy. Czy twoje źródła podkreślają pewne tematy lub kwestie jako krytyczne dla firmy?
- Zagadnienia branżowe. Czy twoje źródła podkreślają pewne tematy lub kwestie, które są kluczowe dla całej branży?
- Istotne aktualne wydarzenia. Co się dzieje na świecie, w narodzie, społeczności lub sąsiedztwie, co wpływa na firmę lub przemysł?
- Działalność firmy. Co robi?
- Zakres firmy. Jak duża jest? Gdzie prowadzi działalność?
- Konkurs. Kim są i jaka jest wśród nich pozycja firmy docelowej?

### **Co, ja się martwię?**

Oto moje ostatnie słowo - w każdym razie teraz. Aby znaleźć pracę, będziesz potrzebować dni, tygodni lub miesięcy. Możesz spędzić ten czas tylko na szukaniu lub możesz go zainwestować - wykorzystać go - aby zdobyć wiedzę, która sprawi, że będziesz wyglądać jak wtajemniczony, gdy w końcu nadejdzie rozmowa kwalifikacyjna. To Twój czas. To Twoja decyzja.

### **Najmniej, co musisz wiedzieć**

- Przygotuj się na rozmowę kwalifikacyjną, a nie wkuwanie do konkretnego wywiadu.
- Dokładnie zapoznaj się ze swoimi „umiejętnościami, które można przekazywać”, dokonując ich dokładnej inwentaryzacji.
- Zainwestuj w czas na badania - dzięki temu staniesz się kompetentnym (a tym samym przekonującym) kandydatem na rozmowę kwalifikacyjną.
- Zbuduj sieć, zaczynając od przyjaciół i współpracowników oraz korzystając z odpowiednich organizacji zawodowych w swojej dziedzinie.