

#Cercolavoro

Come prepararsi al meglio all'ingresso nel mondo del lavoro

Due fasi:

1. Autoanalisi

- ✓ Auto-valutazione professionale
- ✓ Definizione dell'obiettivo professionale

2. Action Plan

- ✓ Annunci di Lavoro
- ✓ LinkedIn
- ✓ Networking
- ✓ Head Hunters
- ✓ Mailing

Autoanalisi

FESCO · Adecco

better work, better life

Autoanalisi

Auto-valutazione professionale

Per prima cosa è necessario focalizzarci sulle nostre **competenze**:

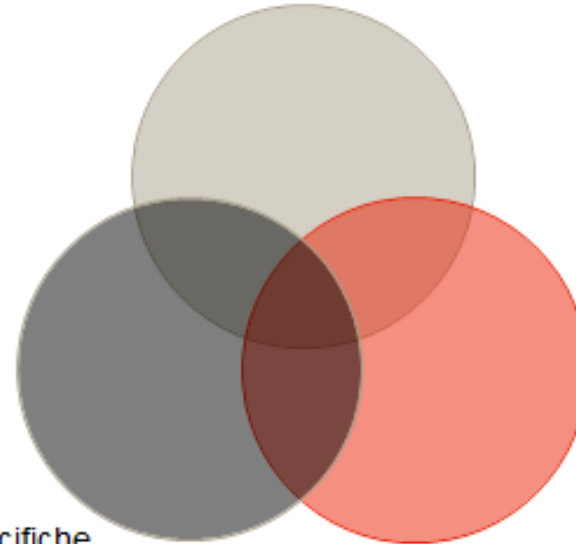
Hard Skills: - Conoscenze
- Capacità

Soft Skills: - Atteggiamenti
- Inclinzioni
- Personalità

Capacità
Professionali specifiche
Relazionali trasversali

Atteggiamenti

Motivazioni, atteggiamenti nei confronti del lavoro, valori
Autostima e qualità personali



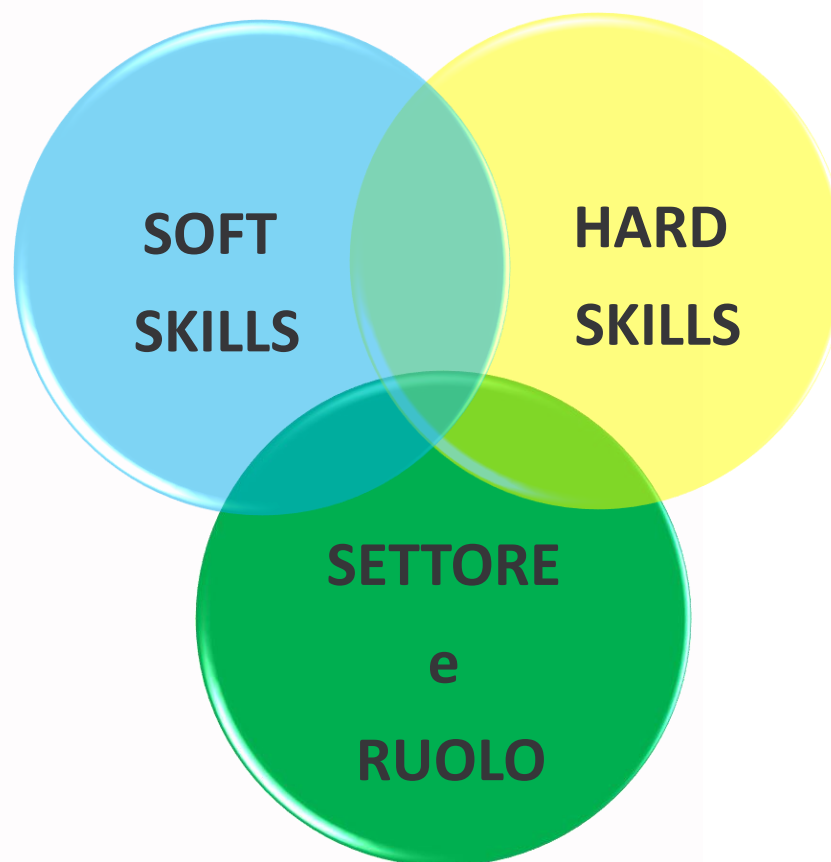
Conoscenze
Generali
Specifiche
Di contenuto

Autoanalisi

Definizione dell'obiettivo professionale

- ✓ Scegliere il settore di interesse **raccogliendo informazioni** su:
 - **settori** lavorativi
 - **ruoli** professionali all'interno di un settore
 - **specifiche competenze** richieste
 - organizzazione e **cultura** aziendale

*Prima di iniziare questo dovrebbe essere il vostro **risultato**:*



Action Plan

Da ricordare:

- **Obiettivo:** far sapere alle aziende che si è sul mercato e di conseguenza ottenere un colloquio conoscitivo.

Action Plan

Annunci di Lavoro

DOVE

- Siti web: LinkedIn, Monster, InfoJobs, 51Job, Zhaopin, Indeed, JobsDB, siti web delle aziende

TIPO DI ATTIVITA'

- Ricerca *attiva* – candidandosi agli annunci,
- Ricerca *passiva* – attirando l'attenzione del recruiter inserendo parole chiave nel vostro profilo.

STRUTTURA

- **Caratteristiche dell'azienda** (settore d'attività, dimensione, posizione sul mercato)
- **Tipo di posizione** ricercata (mansioni e obiettivi)
- **Profilo del candidato** e requisiti richiesti (titolo di studio, esperienza maturata, caratteristiche personali, conoscenze e competenze)
- **Offerta** (retribuzione, eventuali benefits, tipologia di contratto offerto)
- **Informazioni** riguardanti le modalità di selezione e il come rispondere alle inserzioni

Action Plan

LinkedIn

- **LinkedIn** e' ad oggi uno degli strumenti piu' utilizzati dai Recruiters per selezionare candidati, pertanto il vostro *Profilo LinkedIn* va curato tanto quanto il vostro CV.

Obiettivo: *Fare in modo di attrarre l'attenzione del Recruiter.*

Profilo

Deve trasmettere semplicita' ed efficienza
Essere concisi e diretti fornendo le informazioni necessarie.
Utilizzare una **foto** semplice e professionale.

Action Plan

Network & Networking

Network : rete composta da tutte le persone che si conoscono

- La famiglia, gli amici, amici di amici, conoscenti, vicini di casa, ecc.;
- I colleghi di lavoro (attuale o precedente)
- I compagni, gli insegnanti e i professori di tutte le scuole frequentate

Networking: l'attività di **allargare** la rete, ovvero di *conoscere nuove persone*.
Nell'ambito specifico della ricerca del lavoro iè finalizzato a **raccogliere informazioni sul campo**.

COME?

- Partecipando a *Networking Events*
- Passa Parola (70% delle posizioni viene coperto con questo metodo)

Action Plan

Head Hunters e Recruitment Companies

- *Head Hunters* e *Recruitment Companies* si occupano, per conto delle aziende che ne fanno richiesta, della prima fase di screening e valutazione in relazione alla necessità di inserimenti di personale.

Offrono una serie di servizi gratuiti per chi cerca lavoro quali ad esempio:

- l'inserimento in una banca dati accessibile alle aziende
- la possibilità di visionare e valutare offerte di lavoro
- la possibilità di ricevere via mail materiale informativo sul mercato del lavoro e sulle posizioni ricercate.

Action Plan

Mailing

La ricerca del lavoro attraverso il mailing comporta **tre passi**:

- definire una **lista** di aziende target in cui piacerebbe lavorare;
- redigere e inviare *Cover Letters* e curricula **personalizzati**
- cercare di creare un contatto con la persona a cui si è inviata la candidatura per tentare di ottenere un appuntamento (se si utilizza il mailing in modo attivo).

Grazie per l'attenzione!

Chiara Bertucco

Account Executive International Sales

chiara.bertucco@fescoadecco.com

+86 15618341192

FESCO · Adecco

better work, better life