**10 шагов успешного поиска работы**

**1. Поиск работы — это торговля**

Вы, прежде всего, продаете свои навыки. Убедитесь, что Вы упаковали и представили их работодателю также профессионально, как продали бы любой другой товар. Помните, у Вас очень много конкурентов, поэтому не забудьте выгодно подчеркнуть Ваши достоинства и преимущества перед остальными.

**2. Поиск работы — это определенный, сложившийся процесс**

У этого процесса есть свои стадии. Это начало (оценивание и планирование), середина (поиск работы и интервью) и заключительная стадия (обсуждение условий и принятие предложения). Это естественные стадии поиска работы, через которые должен пройти каждый соискатель.

**3. Знайте, «кто» Вы**

Любой эффективный поиск работы начинается с глубокого анализа того, «кто» Вы, Вашей степени квалифицированности и отличительных черт. Что Вам нравится? Что вам не нравится? От какого рода занятий вы получаете наибольшее удовольствие? Где бы Вы больше всего хотели применить свои навыки? Согласуйте Ваши достижения и навыки с требованиями на данную позицию!

**4. Определите Ваши цели и то, как Вы хотите, чтобы вас воспринимали**

Ваше резюме должно давать четкое представление о Вас как о профессионале. То, кем Вы предстанете перед работодателем, зависит от того, как Вы хотите, чтобы Вас воспринимали. Это связано с Вашими текущими целями.

**5. Основа резюме — Ваши результаты**

Наиболее эффективные резюме — те, которые подчеркивают Ваши предыдущие успехи и результаты. Думайте как работодатель, который ищет компетентного, высоко мотивированного, наиболее выгодного для компании сотрудника.

**6. Никогда не недооценивайте значение сопроводительного письма**

Приведем статистику: треть всех работодателей всегда в первую очередь читает сопроводительное письмо, а еще треть просматривает его после прочтения резюме. Ваше письмо должно непременно сообщить работодателю ценность именно Вашей кандидатуры для его организации.

**7. Ключевые слова**

Ваши резюме и сопроводительное письмо должны обязательно содержать ключевые слова, соответствующие выбранной Вами специальности (но не стоит превращать Ваше резюме в длинный список ключевых слов).

**8. Поиск работы — это многоканальный маркетинг**

Чтобы продать любой продукт, нужно использовать соответствующие маркетинговые каналы. Для поиска работы — это письма или звонки работодателю, размещение резюме в интернете, размещение объявлений в сети и др. Как Вы построите сою индивидуальную маркетинговую стратегию, зависит целиком от Ваших целей (желаемая позиция, тип и размер компании, в которой вы предпочитаете работать и др.)

**9. Эффективное использование интернета**

Существуют две основные возможности использования интернета для поиска работы: просмотр объявлений о вакансиях и размещение резюме на соответствующих сайтах. Наибольшей эффективности можно достичь от размещения резюме и просмотра вакансий на специализированных сайтах, посвященных поиску работу в конкретных сферах деятельности.

**10. Интервью — ключ к успеху**

[Интервью](https://www.rabotka.ru/interview/) — заключительный этап на пути к интересной работе. Вы приходите на интервью, чтобы представить себя обсудить детали и «заключить» сделку. Это кажется очень простым, однако, как мы все знаем, интервью — это сложное соревновательное мероприятие. Важно изучить как можно больше о компании, ее продуктах, услугах и операциях, чтобы лучше понять специфику компании. Проявляйте инициативу (приносите копию своего резюме и рекомендации на собеседование, предугадывайте типичные вопросы). Помните, что вы уже прошли свой первый тест (интервью по телефону или общение по e-mail), поэтому на ведите себя уверенно и преподайте себя работодателю (рекрутеру) с наилучшей стороны.