

Książka dla osób chcących rozwijać się zawodowo, a nie tylko szukających pracy. Uczy strategicznego myślenia i prezentuje nowatorską filozofię poruszania się na rynku pracy.

Ta książka powstała z potrzeby serca. Została napisana z myślą o wszystkich tych, którzy sądzą, że mają nikłe szanse na to, żeby w dzisiejszym świecie znaleźć dla siebie dobrą, rozwijającą i twórczą pracę. Im dłużej zajmuję się rekrutacją personelu, tym mocniej utwierdzam się w przekonaniu, że dla wszystkich jest miejsce na rynku pracy i że każdy ma w sobie coś, za co inni gotowi są sporo zapłacić.

Większość z nas ma jakiś problem z pracą. Nie lubimy swojego zajęcia albo czujemy, że zarabiamy zdecydowanie za mało. Nasze obowiązki są albo za trudne, albo za mało ambitne. O zawodowy ból głowy przyprawiają nas wszyscy wokół: szef, współpracownicy, klienci. Bywa i tak, że głównym problemem z pracą jest... brak pracy. Szczególnie silnie odczuwają go absolwenci, młode matki, osoby, którym do emerytury zdecydowanie bliżej niż dalej. Ilu ludzi, tyle powodów. Czy istnieje jedno uniwersalne rozwiązanie? Czy masz szansę na znalezienie wymarzonego zajęcia, które — niczym Święty Graal — spokojnie czeka, byś je odkrył?

Bartosz Nestorowicz, zawodowy rekruter z wieloletnim stażem, jest przekonany, że tak. Każdy z nas jest inny. Mamy różne uzdolnienia, umiejętności, preferencje. Jednak wszyscy jesteśmy cenni. Bezcenni. Autor niniejszej książki opracował własną metodę poszukiwania pracy. Sprawdza się dla każdego i w każdych życiowych okolicznościach.

Nie wierzysz w siebie? Zaczniemy zatem od Twoich przekonań na temat własnej osoby...

Przesłanie (9)

Podejście (11)

Metoda Nestorowicza (13)

Pierwsze i najważniejsze - głowa (15)

Rynek jawny (25)

Jak działa rynek jawny? (27)

Ogłoszenia - dobra opcja nie dla wszystkich, czyli pierwsza lekcja "wspólnego języka" (30)

Porównanie (37)

Podsumowanie pisania CV (38)

Rzeczywistość ogłoszeniowa (41)

Rynek jawny - podsumowanie (44)

Rynek ukryty (47)

Kto zatrudnia? (48)

Korzyść (50)

Uproszczony model określania wartości Twoich umiejętności na rynku pracy (53)

Kwalifikacje (54)

Rynek (63)

Umiejętność rozwiązywania problemów lub odnajdywania się w określonych sytuacjach (67)

Ekstrabonus (72)

Talenty (kompetencje) (75)

Podsumowanie (82)

Pytania poszerzające (85)

Perswazyjne CV (89)

Zasada klarowności (89)

Zasada użyteczności (90)

Zasada kupca (91)

Kwalifikacje - prezentacja (95)
Prezentacja - rynek (107)
Profity - omówienie (111)
Rozwiązywanie problemów lub odnajdywanie się w określonych sytuacjach (115)
Talenty (119)
System mieszany (123)
O czym myśleć, pisząc CV (126)
Podsumowanie prezentacji (128)

Strategia pierwszego kontaktu, czyli jak trafić do właściwej firmy i osoby (131)

Krok I (131)
Krok II (137)
Krok III (139)
Krok IV (142)
Krok V (148)

Dwie ścieżki (155)

Ścieżka I (155)
Ścieżka II (162)
Zachowanie na ścieżkach (163)
Podsumowanie (164)

Rozmowa kwalifikacyjna (165)

Lęk (169)

Negocjacje płacowe (173)

Procedura negocjacyjna (175)

Umowa (179)

Spójność i poczucie własnej wartości (183)

Dodatek, czyli o tym, czego nie ma w książce, a o co często pytacie (185)