

# ФЛЕШМОБ «МЫСЛИМ КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНО»



## В Центр занятости населения обратился Иван, 53 года



- ▶ Переехал в Санкт-Петербург на постоянное место жительства из районов Крайнего Севера
- ▶ Причина переезда: оргштатные мероприятия на последнем месте работы, отсутствие вариантов подходящей работы по месту жительства
- ▶ В Петербурге есть собственное жилье, имеет финансовую «подушку безопасности» примерно на 6 месяцев
- ▶ На последнем месте работы более 10 лет возглавлял крупное ремонтное предприятие, обслуживающее автомобильную технику. Зарплата – 400 тысяч рублей
- ▶ Женат, дети взрослые
- ▶ Высшее профессиональное образование по специальности «Инженер-механик колесных и гусеничных военных машин»
- ▶ Рассматривает варианты трудоустройства в СПб на позиции, аналогичные занимаемой ранее должности, с заработной платой не ниже 200 тысяч рублей.
- ▶ Готов к командировкам
- ▶ Имеет 3 неудачных опыта самостоятельного прохождения собеседования: 1 отказ работодателя, 2 раза ее устроили предлагаемые условия работы
- ▶ Есть рекомендательные письма и характеристики

## РАБОТА С КАРЬЕРНЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ

### ВЫЯВИЛИ:

- ▶ степень мотивации к поиску работы
- ▶ психологическое состояние
- ▶ уровень притязаний и ожиданий в период поиска работы
- ▶ готовность рассмотреть альтернативные формы занятости
- ▶ сильные и слабые стороны резюме клиента
- ▶ как клиент ведет себя на собеседованиях
- ▶ понимание рынка труда Санкт-Петербурга и источников информации по поиску работы

### ОПРЕДЕЛИЛИ:

- ▶ высокую мотивацию к поиску работы, вопрос с трудоустройством стоит «остро»
- ▶ завышенный уровень ожиданий и притязаний (мешает адекватно реагировать на предложения работодателей и рассматривать предлагаемые вакансии)
- ▶ способности к организации предпринимательской деятельности
- ▶ нужна помощь психолога (остался без работы, без высокой должности, ищет работу в чужом городе, есть факт отказа работодателя на собеседовании)



### ЧТО СДЕЛАЛИ:

- ▶ Адаптировали резюме под разные вакансии
- ▶ Составили перечень работодателей СПб, сфера деятельности которых представляет интерес для клиента, и для которых навыки и опыт клиента могут быть полезны
- ▶ Произвели точечную рассылку резюме работодателям (24 работодателя)
- ▶ Вместе с куратором - карьерным консультантом Иван осуществил 4 звонка работодателям СПб и договорился о собеседовании
- ▶ Научили приемам снижения тревожности в случаях отказа со стороны работодателя; конструктивного принятия критики. Отработал сценарий поведения «успешного кандидата» на собеседовании

# ИТОГИ



В течение 1-го месяца Иван получил 5 приглашений на собеседование от работодателей



Успешно прошел 3 собеседования



Был принят на должность сервисного менеджера с заработной платой 120 тысяч рублей в ООО «ЗМ» (продажа, ремонт и сервисное обслуживание строительной техники) с перспективой роста

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**