

Self Coaching Program

KURS

ZACZNIJ SIĘ CENIĆ JAKO EKSPERT I DOSKONALE ZARABIAJ

Workbook do kursu

Zacznij się cenić jako
ekspert i doskonale
zarabiaj.

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	3
CZĘŚĆ 1 - Kim jest Ekspert w firmie - wiedza HR od kuchni.	4
Kim jest ekspert?	4
Co to znaczy gruntowna znajomość jakiejś dziedziny?	5
Co to znaczy być "znanym"?	5
Kto jest cenny dla firmy?	6
W jaki sposób przesunąć się na matrycy w kierunku "cennych pól"?	8
Jak zarabiać więcej?	11
Co jeszcze warto wiedzieć o potencjale?	12
CZĘŚĆ 2 - Jak zostać ekspertem w swoich oczach?	13
Eksperska stop-klatka	13
Wybór z eksperckiej palety	18
Jaką markę chcesz budować?	19
CZĘŚĆ 3 - Jak zbudować markę eksperta w oczach innych?	23
Sztuka obsługi porażki	23
Kogo ceni prezes?	24
Profesjonalizm vs. perfekcjonizm	24
Pożyteczna wyrywność	25
PR, czyli daj się zobaczyć	26
Jak rozmawiać o pieniądzach?	27
Poczucie wpływu i partnerstwo	27
Wziąć odpowiedzialność	28
Twoje podsumowanie	28
CZĘŚĆ 4 - Jak zarabiać więcej będąc Ekspertem?	29
Przygotowanie	30
Gromadzenie	33
Projektowanie	35
Testowanie	35
Rozmowa rekrutacyjna	36

WPROWADZENIE



Czy chcesz więcej zarabiać?

Czy chcesz więcej zarabiać? Powiesz - Pewnie? Któż nie chciałby więcej zarabiać? Tylko jak to zrobić?

Jeśli pracujesz na etacie, to Twoje zarobki w dużej mierze zależą od decyzji osób, dla których wykonujesz pracę. W tym workbooku znajdziesz wskazówki i ćwiczenia, dzięki którym, możesz zacząć budować swoją ekspercką pozycję i zarabiać więcej. Jeśli prowadzisz własną działalność i zastanawiasz się, jak budować swoją markę i wyżej wyceniać usługi, to także znajdziesz tu inspiracje dla siebie. Wystarczy, że popatrzysz na klientów, jako swoich ! pracodawców.

Oddaję w Twoje ręce Workbook powiązany z kursem "Zacznij się cenić jako ekspert i doskonale zarabiaj".

Kurs składa się z następujących części:

Część 1 - Kim jest Ekspert w firmie - wiedza HR od kuchni

Część 2 - Jak zostać Ekspertem w swoich oczach?

Część 3 - Jak zbudować markę eksperta w oczach innych?

Część 4 - Jak zarabiać więcej będąc Ekspertem

Szkolenie do każdej z tych lekcji znajdziesz na platformie.

Gotowa/y, aby zacząć się cenić jako ekspert i zarabiać więcej?

Zaczynamy!

CZĘŚĆ 1 - Kim jest Ekspert w firmie - wiedza HR od kuchni.

Witaj w pierwszej części Workbooka. Tu skupimy się na tym, kim właściwie jest ekspert, jak to ocenić i na co warto zwracać uwagę. Czy istnieje jedna uniwersalna definicja?

Badania i praktyka biznesowa pokazują, że w każdej organizacji mniej lub bardziej świadomie wiadomo, kim jest ekspert. Widać, jakich kompetencji poszukuje się w ramach rekrutacji i które z nich szczególnie się liczą. Widać to zwłaszcza wtedy, gdy firma "robi wszystko", aby pozyskać właściwych ekspertów i utrzymać ich w zespole.

Kim jest ekspert?

Ekspert/specjalista to człowiek odznaczający się **gruntowną znajomością jakiejś dziedziny**. Powszechnie **znany jest jako wachowiec**.

Ćwiczenie 1

- a. Zastanów się i zapisz poniżej, w czym dziś jesteś/czujesz się ekspertem.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- b. W skali od 1 do 10 (1- słaba marka, a 10 - silna marka eksperta), na ile dziś masz markę eksperta w tej dziedzinie w swoim miejscu pracy? Zaznacz wynik na skali poniżej.

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Przyjrzyjmy się teraz bliżej definicji eksperta.

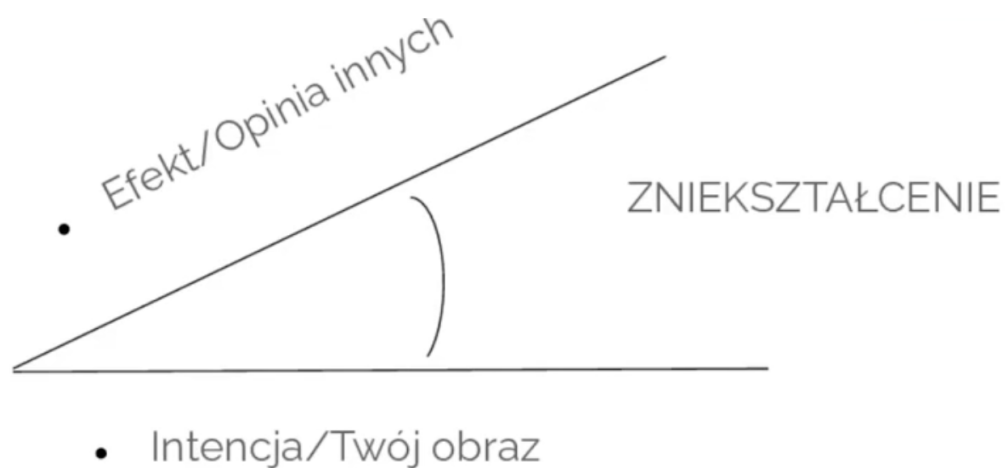
Co to znaczy gruntowna znajomość jakiejś dziedziny?

Ile właściwie wiedzy musisz mieć, aby określić się ekspertem? W czym musisz mieć wiedzę? A co, jeśli jej nie masz? Czy istnieje coś takiego jak "ekspert bez konkretnej dziedziny"?

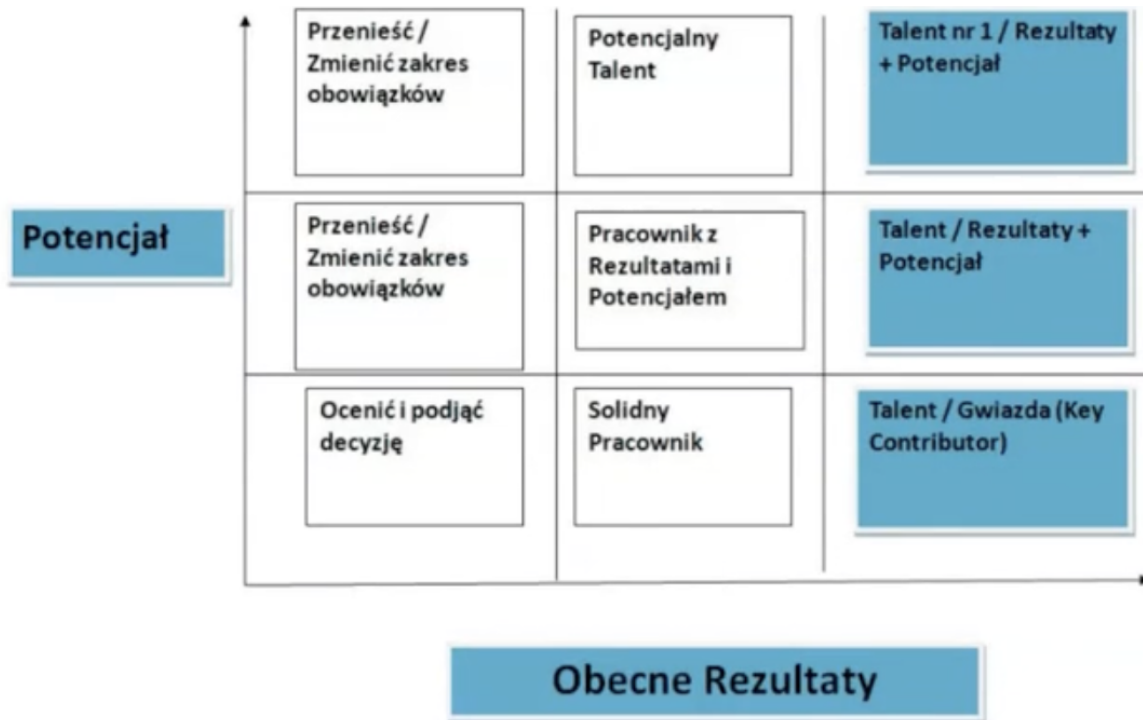
Okazuje się, że możesz być **ekspertem merytorycznym** i mieć wyjątkową wiedzę w danej dziedzinie (np. znać się na przepisach prawa czy zagadnieniach HR) **lub/i ekspertem zadaniowym** (np. świetnie prowadzić projekty, czy występować publicznie)

Co to znaczy być "znanym"?

Jak się pewnie domyślasz, między tym, jak Ty siebie postrzegasz, a tym, jak widzą Cię inni może istnieć różnica. Nazwijmy to **zniekształceniem**.



Takie zniekształcenie najłatwiej zidentyfikujesz porównując Twoją ocenę własnej eksperckości z wizerunkiem, jaki masz w swojej firmie. **Różnica w tych ocenach - zniekształcenie - to Twój obszar do zagospodarowania.** To, że uważasz się za eksperta nie oznacza automatycznie, że inni będą Cię tak postrzegać. Co więcej, jeśli masz przekonanie, że jesteś ekspertem (na powyższej skali oceniłeś/aś się wysoko), a jednocześnie nie podejmujesz działań, aby dać się poznać z tej strony, to mocno ograniczasz swoje możliwości rozwoju kariery.



Powyższy wykres - **Matryca 9 pól/matryca zarządzania talentami** - w graficzny sposób pokazuje układ potencjału i obecnych rezultatów pracowników firmy. Zwykle najcenniejsze dla organizacji są te osoby, które mieszczą się **w prawym górnym rogu matrycy**.

Ćwiczenie 3

a. Zastanów się i zapisz - w którym miejscu matrycy 9 pól widzisz siebie na tym etapie swojej kariery?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

b. A teraz pomyśl i zapisz - w którym miejscu chcesz się znaleźć?

.....

.....

.....

.....

.....
.....
W jaki sposób przesunąć się na matrycy w kierunku "cennych pól"?

Aby **budować i wzmacniać swoją pozycję ekspercką**, działaj następująco:

- 1. Doskonale rób to, do czego Cię zatrudniono**
- 2. Pokaż, że stać Cię na więcej**

I to w tej kolejności!

Ćwiczenie 4 - Do czego Cię zatrudniono?

a. Zastanów się i zapisz - Po co Cię zatrudniono do firmy?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

b.. Zastanów się i zapisz - Jakie masz zadania do realizacji?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

A teraz spójrz na swoją pracę z jeszcze innej z perspektywy. **Czemu tak naprawdę służą zadania, które wykonujesz i cele, które osiągasz?** Co by się stało, gdybyś nagle przestał je wykonywać? Twoja praca jest potrzebna w firmie do osiągnięcia jej celów. Innymi słowy **pomagasz firmie osiągać jej cele**. Idąc dalej - **jesteś w firmie potrzebny/a i ceniony/a tylko wtedy, jeśli pomagasz firmie osiągać jej cele**.

Jeśli prowadzisz własną działalność, to jesteś, potrzebny/a i ceniony/a wtedy, gdy pomagasz swoim klientom osiągać ich cele.

Ćwiczenie 5

Zastanów się i zapisz - W czym możesz pomóc Twojej firmie/ Twoim klientom?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

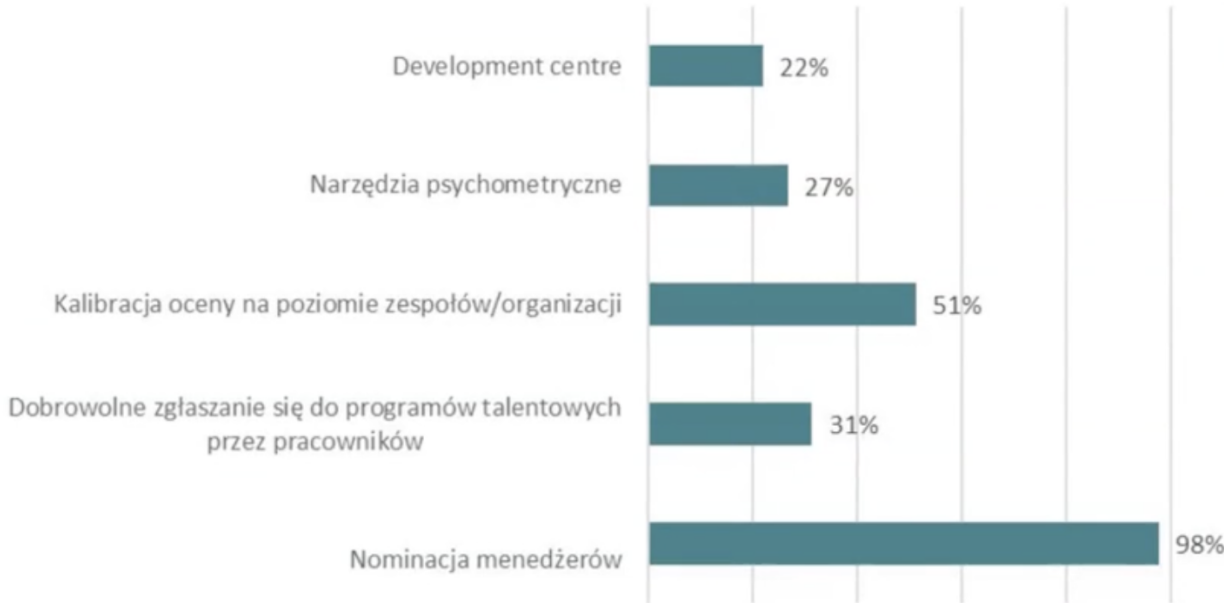
Zadanie wdrożeniowe po Części 1

Przed Tobą 4 działania::

- Poznaj i zapisz cele stojące przed Twoim stanowiskiem
- Zrozum i zapisz oczekiwania odnośnie Twoich zadań (po czym poznasz, że dobrze wykonałeś/aś swoje zadania)
- Ustal i zapisz poniżej listę potrzebnych Ci umiejętności i wymaganej wiedzy
- Zdobądź się na odwagę i dowiedz/zapytaj się jak inni Cię odbierają.

Jak je wykonać?

Badanie pokazuje, że najważniejszą opinią, o którą potrzebujesz zadbać jest **opinia Twojego/jej szefa/owej**. To ten głos jest najczęściej brany pod uwagę przy nominacjach talentów w firmach. Zobacz poniżej na wykresie - aż 98%



Oto kroki, które możesz podjąć, aby poznać zdanie Twojego szefa/owej

1. Pójdź do niej/niego i powiedz, że chcesz poznać opinię na temat swojej pracy/obecnej roli

2. Przygotuj listę swoich celów, zadań i obowiązków. W rozmowie z szefem/ową przedstaw swoje rozumienie poszczególnych elementów. Sprawdź, czy szef/owa rozumie je w taki sam sposób. Wnioski zapisz poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Poproś o szczerą ocenę Twoich kompetencji. Zapisz wnioski poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Zapytaj o rady:

- odnośnie Twojej obecnej pracy (wnioski zapisz poniżej)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- odnośnie Twojego rozwoju na przyszłość (wnioski zapisz poniżej)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Być może usłyszysz coś, co Cię zaskoczy, ucieszy lub coś, co będzie Ci trudno zaakceptować. **Działaj z otwartą głową i ciekawością.** Im więcej i dokładniej się dowiesz, tym lepiej dopasujesz swoje działania korygujące i doskonalące, **aby wzmocnić swoją pozycję eksperta.**

Kiedy już określisz i wzmocnisz siebie w pozycji eksperta, możesz przystąpić do działań w obszarze wynagrodzenia.

Jak zarabiać więcej?

Aby więcej zarabiać masz 3 opcje:

1. Być **najlepszym** na tym samym stanowisku
2. Pójść **wyżej** (wyższa pozycja) lub **szerzej** (nowe zadania)
3. Poszukać **innego** miejsca pracy

Do Ciebie należy decyzja, którą z tych 3 strategii wybierzesz. Możesz wybrać bycie najlepszym na danym stanowisku i dążyć do najwyższego możliwego wynagrodzenia. Inną opcją jest zgłoszenie się do rekrutacji wewnętrznej na wyższe stanowisko lub podjęcie się dodatkowych projektów za wynagrodzeniem. Możesz

także poszukać innego miejsca pracy, jeśli to, w którym jesteś nie oferuje oczekiwanych przez Ciebie poziomów.

Co jeszcze warto wiedzieć o potencjale?

Jak widzisz w szkoleniu i ćwiczeniach w workbooku skupiamy się na konkretach dotyczących Twojej eksperckiej pozycji. Jeśli wykonałeś/aś poprzednie ćwiczenia, to pewnie wiesz już bardzo dużo o tym, jak pomagasz firmie realizować jej obecne cele. Co dalej? Pora na skupienie się na **potencjale na przyszłość**.

Oto 10 czynników, które miałeś/aś okazję poznać podczas szkolenia. Dla każdego z nich możesz ocenić na ile dziś w skali od 1 do 10 (1- bardzo słaby, 10 - bardzo silny) czujesz się w nim mocny.

Potencjał na przyszłość

1. Chęć rozwoju/motywacja do rozwoju i szybkość uczenia się
2. Efektywność biznesowa/orientacja na cel/dotychczasowe sukcesy, które pokazują skuteczność osoby w osiągnięciu celów
3. Otwartość na zmiany, na nowe doświadczenia/elastyczność
4. Zaangażowanie
5. Wysoka wiedza merytoryczna osoby/kluczowa specjalizacja
6. Umiejętność współpracy/budowanie relacji z innymi/empatia/inteligencja emocjonalna/wywieranie wpływu/kierowanie ludźmi
7. Komunikacja
8. Innowacyjność i kreatywność
9. Proaktywność i inicjatywa
10. Myślenie strategiczne/analizyczne/krytyczne/budowanie wizji

Może się zdarzyć, że w obecnej roli zawodowej nie masz zbyt wielu okazji do prezentacji ani rozwijania danego potencjału. Wówczas **poszukaj możliwości**, aby stało się to możliwe. Możesz zgłaszać się do **projektów** spoza Twojego obszaru czy uczestniczyć w pracach **grup roboczych** spoza Twojego obszaru.

Zachęcam Cię, byś szczególnie uważał/a **na pułapkę perfekcjonizmu!**

Jeśli wszystko będziesz chciał/a robić od razu na 100% może się okazać, że nie podejmiesz żadnego działania, Niech rozwój stanie się Twoim codziennym nawykiem, abyś **świadomie budował/a swoją karierę** a nie tylko skupiał/a się na bieżących działaniach.

Na koniec - Pamiętaj, że to nie Ty decydujesz, czy jesteś ekspertem w firmie. To firma/ klient określa kto nim jest.

CZĘŚĆ 2 - Jak zostać ekspertem w swoich oczach?

W tej części zajmiemy się znalezieniem eksperta w samym sobie. Cel jest więc taki, abyś mógł/a przekonująco powiedzieć do siebie - **Tak! Jestem ekspertem.** Wiedz, że **wszystko zaczyna się od Ciebie.** Trudno przecież przekonać innych, że jest się ekspertem, jeśli samemu się w to nie wierzy?

Przed Tobą seria ćwiczeń i okazji do przyjrzenia się sobie z różnych perspektyw. Dzięki temu możesz **znaleźć w sobie eksperta i wzmocnić poczucie eksperckości.**

Eksperscka stop-klatka

Jak pewnie pamiętasz z Części 1, **ekspertem jesteśmy na danym polu.** Możemy nim być w:

- **dziedzinie** (np. HR)
- **obszarze** (np. rozwoju ludzi)
- **zadaniach** (np. organizowaniu wydarzeń firmowych)
- **kompetencjach** (np. obsłudze programu)

Pora na Twoją **eksperską stop-klatkę. Przeprowadź retrospekcję i zobacz co już masz.** Przyjrzyj się swojemu doświadczeniu (zawodowemu/szkolnemu) - w jakich rolach, sytuacjach, z kim, nad czym, gdzie itd. pracowałeś/aś? Jaką swoją wiedzę,

umiejętności, sposób myślenia, podejście widzisz? **Im więcej elementów znajdziesz, tym większą paletę eksperckości stworzysz.**

Ćwiczenie 1 - Zobacz w sobie eksperta, jakim jesteś **teraz**.

a. Pomyśl i zapisz - W jakiej dziedzinie/ach masz doświadczenie?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

b. Pomyśl i zapisz - W jakim konkretnym obszarze/ach działałeś/aś?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

c. Pomyśl i zapisz - Jakie konkretnie zadania realizowałeś/aś?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

d. Pomyśl i zapisz - Jakie konkretnie umiejętności nabyłeś/aś?

.....

.....

.....

Ćwiczenie 2 **Rzeka życia**

Przygotuj przybory, którymi lubisz rysować. Narysuj rzekę, która swoim kształtem, dynamiką, kolorami odda przebieg Twojej kariery zawodowej. Zaznacz na niej zwroty biegu, sukcesy, zdobytą wiedzę, wyciągnięte lekcje, momenty, w których szczególnie budowałeś/aś swoją eksperckość, Twoje cechy, które się ujawniły.

Podsumowanie Ćwiczeń 1 i 2 - **Twoja wiedza, doświadczenie, mocne strony**

Zapisz to, co potrafisz robić naprawdę dobrze, w czym możesz pomóc innym, czego firma nie zrobi bez Ciebie.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Teraz, kiedy już dokładnie określiłeś/aś swoją eksperckość z własnej perspektywy, czas, aby **dać się wypowiedzieć na temat Twojej eksperckości ludziom w Twoim otoczeniu.**

Ćwiczenie 3 - Jakiego eksperta widzą w Tobie **inni ludzie**?

Zapytaj 10 znajomych osób (zawodowo i prywatnie) jakie widzą w Tobie mocne strony/ w czym sobie dobrze radzisz. Nie podważaj tego, co słyszysz.

Zapisz wnioski poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A teraz czas na jeszcze jedną perspektywę. **Co mówią o Tobie badania?**

Ćwiczenie 4 - Odkryj w sobie eksperta z pomocą **badania talentów Gallupa**

Wykonaj badanie talentów (możesz je zakupić na stronie Instytutu Gallupa) i zapoznaj się z raportem. Wypisz poniżej 5 najsilniejszych talentów i przy każdym z nim zapisz przynajmniej 1 sposób, w jaki dany talent pomaga Ci wzmocnić Twoją eksperckość.

Talent 1:

.....
.....
.....

Talent 2:

.....
.....
.....

Talent 3:

.....
.....
.....

Talent 4:

.....
.....
.....

Talent 5:

.....
.....
.....

Jeśli wykonałeś/aś powyższe ćwiczenia, to pewnie określiłeś swoje pola eksperckie. Wróć do notatek do ćwiczeń i zakreśl wszystkie elementy, które składają się na Twoją eksperckość. Następnie policz je i zapisz poniżej sumę.

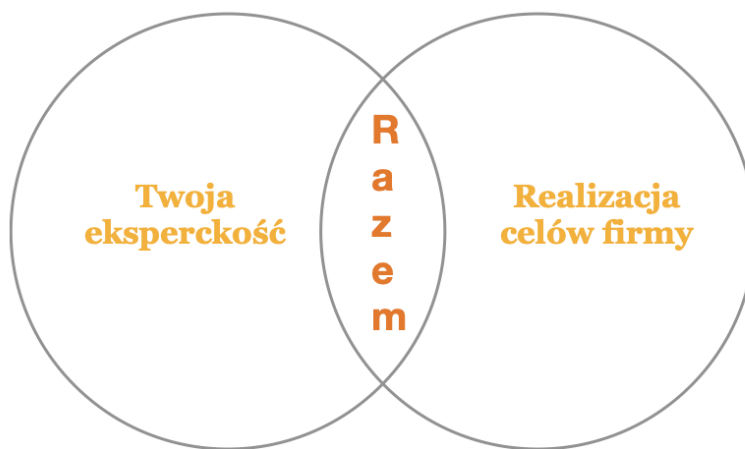
Liczba elementów (dziedzin, obszarów, zadań, umiejętności, mocnych stron. itp) - 200- **która sprawia, że jestem ekspertem:**

.....

Wybór z eksperckiej palety

Z palety elementów Twojej eksperckości potrzebujesz teraz **umiejętnie wybrać** te, które szczególnie się liczą w kontekście zarabiania i długofalowego budowania swojej marki. To workbook do szkolenia "Zacznij się cenić jako ekspert i doskonale zarabiaj"! Ale jak tego dokonać?

Potrzebujesz znaleźć ten obszar, który jest wspólny dla Ciebie i Twojej firmy - **obszar, w którym Twoja eksperckość pomoże firmie realizować jej cele. Liczy się to, co możecie zrobić Razem.**



Jest wielce prawdopodobne, że znajdziesz obszar "Razem" już teraz. Może zdarzyć się jednak, że będziesz potrzebował/a rozwijać swoją eksperckość w obecnym miejscu pracy (np. poprzez nowe zadania czy projekty) lub też zmienić firmę, aby jeszcze lepiej zarabiać.

Jaką markę chcesz budować?

Jest jeszcze jedno ważne pytanie, na które warto znaleźć odpowiedź - **W czym chcesz być ekspertem?**

Odpowiesz na to pytanie, gdy **zdecydujesz, z których elementów swojej eksperckości skorzystasz, a które dobudujesz, które pasje i talenty uwzględnisz oraz komu (firmie/klientom) pomożesz realizować cele.**

Przeczytaj uważnie ten opis i odpowiedz sobie na pytanie - Na ile już dziś wierzysz w tę markę w skali od 1 do 10 (1- bardzo słabo, 10- bardzo mocno)? Zapisz swoją ocenę:

.....

Jeśli Twoja odpowiedź jest bliska 10 (**8 i więcej**), czyli ufasz swoim kompetencjom, wiesz, że jest zapotrzebowanie na rynku na Twoją eksperckość, a jednocześnie nie widzisz efektów, to sprawdź, **czy Twoja marka jest widoczna/ czy masz właściwy sposób sprzedaży**. Być może będą Ci potrzebne zmiany w tym, jak prezentujesz swoją eksperckość.

Jeśli Twoja odpowiedź to **7 i mniej**, to:

- postaraj się o informację zwrotną na temat poziomu swojej eksperckości - **zapytaj o ocenę swoich kompetencji**. Na podstawie tej wiedzy możesz wzmocnić/ rozbudować konkretne elementy swojej eksperckości.
- być może potrzebujesz **zwiększyć swoją wiarę w siebie**, aby zaprezentować siebie w roli eksperckiej/ **pokazać siebie i jaką wartość wnosisz**

Który opis dotyczy Ciebie? Jakie widzisz możliwości działania?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Zadanie wdrożeniowe po Części 2

Jako zadanie wdrożeniowe z tej części wykonaj następujące kroki:

1. Zapisz jednym zdaniem, w czym jesteś ekspertem (Jestem pomagam... w...):

.....
.....

2. Pracuj nad wiarą w Twoją eksperckość/wspierające przekonania.
3. Sprawdzaj, co się pojawia, co przeszkadza Ci w to wierzyć.
4. *Fake it, till you make it*, czyli Udawaj, aż Ci się uda!

CZĘŚĆ 3 - Jak zbudować markę eksperta w oczach innych?

Teraz, gdy już wiesz, kogo poszukują firmy i widzisz w sobie eksperta w konkretnym obszarze, przyszedł czas na to pokazać się jako ekspert. W tej części popracujesz m.in. nad tym, jak zbudować swoją pozycję, negocjować wynagrodzenie i umacniać swój wizerunek.

Ta część kursu różni się od dwóch pierwszych. W nagraniu zobaczysz rozmowę z Joanną Kuzdak - prezeską zarządów wielu spółek i coachem. Zachęcam Cię do jej posłuchania. Możesz pozyskać z niej wiele cennych informacji i inspiracji. Dalej w Workbooku znajdziesz ćwiczenia, które pomogą Ci skupić się na poszczególnych tematach i wyciągnąć wnioski z rozmowy.

Na początku Joanna opowiada o swojej zawodowej zmianie - **z pozycji doświadczonej pani prezes przechodzi do zupełnie nowej roli** - rozpoczyna działalność jako coach.

Sztuka obsługi porażki

Ćwiczenie 1 Dlaczego się nie udało, czyli **lekcje z porażek na początku nowej ścieżki zawodowej**

Jakie masz przemyślenia po wystłuchaniu Joanny w kontekście własnych wyzwań w eksperckości i zarobkach? Zastanów się w szczególności nad pewnością siebie. Zapisz poniżej swoje wnioski.

Jeśli chcesz się wyżej cenić w roli menedżerskiej, to inspiracją dla Ciebie może być kolejna część rozmowy. Joanna wymienia w niej cechy menedżerów, które wyjątkowo ceni. Szczególnie cenne są dla niej osoby, które:

- Wychodzą z **inicjatywą** - zauważają wyzwania i przychodzą z propozycjami rozwiązań
- Nie trzymają się wyłącznie swojego eksperckiego pola, lecz **patrzą szeroko** - proponują rozwiązania, które są dobre dla firmy, a nie tylko w ich działach.
- Są godne **zaufania** i jeśli popełnią błąd potrafią się do niego przyznać

Kogo ceni prezes?

Ćwiczenie 2 **Cechy doceniane przez prezesa**

Jak w skali od 1 do 10 (1- bardzo nisko, 10 - bardzo wysoko) oceniasz poziom tych elementów - inicjatywa, szerokie patrzenie, zaufanie - u siebie? Biorąc pod uwagę Twoje oceny, jakie działania możesz podjąć?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Profesjonalizm vs. perfekcjonizm

Jednym z wyzwań w budowaniu swojej eksperckości jest **znalezienie sposobu na zakończenie pracy na danym stanowisku i przejście do nowej roli**. Czasem fakt, że jesteśmy doskonali w danej roli może utrudniać nam awans, bo firma "nie wyobraża sobie nikogo innego na naszym miejscu". Warto więc zwracać uwagę na **balans między tym ile energii wkładamy w bieżącą pracę, a ile inwestujemy w budowanie kariery/ przyszłe role**.

"Wystarczy być profesjonalnym, a nie perfekcyjnym"

Joanna Kuzdak

Ćwiczenie 3 **Profesjonalizm vs. Perfekcjonizm**

Co oznacza dla Ciebie powyższe stwierdzenie Joanny? Zapisz wnioski poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pożyteczna wrywność

W jaki sposób możemy **wysłać skutecznie sygnały, że chcemy dać z siebie więcej, zależy nam na pięciu się po szczeblach kariery?** Joanna zwraca uwagę na to, że warto o tym **mówić głośno, zgłaszać do nowych zadań, czasem zgodzić na pełnienie podwójnej roli** (poprzedniej i nowej), aby zbierać doświadczenie, a także **stawiać granice**.

Ćwiczenie 4 **Od sekretarki do koordynatorki**

Do czego inspiruje Cię historia awansu Joanny z pozycji sekretarki do roli koordynatorki? Zapisz wnioski poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PR, czyli daj się zobaczyć

Jak jeszcze możemy "pokazywać się" w firmie? Joanna zwraca uwagę na wartość **mówienia o zrealizowanych przez siebie zadaniach i o ich efektach**. Zachęca do tego, aby nie czekać, aż firma "sama się dowie", tylko szanując własne granice - dzielić się tą wiedzą. Pokazuje również, jak **poprzez pytania/prośbę o feedback można budować swoją eksperckość** np. "Co mogę robić lepiej?", "Co dla Ciebie

jest największą wartością w tym co robię?", "Co we mnie cenisz?", "Co z Twojego punktu widzenia robię naprawdę dobrze? "Co mogę robić więcej, aby pomóc Ci jako menedżerowi?", "Co mogę robić inaczej, aby pomóc realizować cele firmowe?"

Ćwiczenie 5 **Jak dbać o swój "PR"?**

- a. Zastanów się, w jaki sposób dziś dajesz znać firmie o swoich osiągnięciach i chęciach budowania eksperckości. Jakie ulepszenia możesz wprowadzić? Zapisz swoje pomysły.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- b. Zastanów się, kto w Twojej firmie powinien mieć wiedzę o Tobie? Na czym zdaniu powinno Ci zależeć najbardziej z perspektywy Twoich planów rozwoju eksperckiego. Zapisz wnioski poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jak rozmawiać o pieniądzach?

Kolejnym tematem poruszonym w rozmowie jest podwyżka. Jak o nią prosić? Jakich słów użyć? Jak znaleźć w sobie odwagę, aby to zrobić? Joanna dzieli się przykładami i rekomendacjami. Idąc po podwyżkę:

- Warto **szczerze mówić o swoich potrzebach** np. "Potrzebuję zarabiać 20% więcej"
- Warto **zadawać otwarte pytania** np. "Co więcej/inaczej muszę zrobić, aby otrzymać podwyżkę?"

- Jeśli szef prosi o czas, warto umawiać się na **termin informacji zwrotnej** np. "Kiedy możemy wrócić do naszej rozmowy?"
- Jeśli czujemy opór przed rozmową o podwyżce, warto przepracować swoje **przekonania** na ten temat i wypracować potrzebną odwagę
- Jeśli nie mamy gotowości prosić o podwyżkę przez wzgląd na siebie, to warto znaleźć **wyższy cel**, który wzmocni naszą motywację
- Warto wziąć pod uwagę, że dana kwota może nie być **osiągalna** w obecnym miejscu pracy i rozważyć zmianę.

Ćwiczenie 6 **Podwyżka**

Pomyśl o swoim podejściu do podwyżki - Czy o nią prosisz?, W jaki sposób?, Co Cię do tego motywuje?, Na ile w skali od 1 do 10 (1- bardzo nisko, 10 - bardzo wysoko) oceniasz swoje podejście? Jakie zmiany potrzebujesz wprowadzić?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Poczucie wpływu i partnerstwo

Czasem możemy mieć **poczucie, że szef/owa tylko dorzuca nam nowe zadania i nie podwyższa przy tym wynagrodzenia**. Takie myślenie zwykle odbiera nam **poczucie kontroli**. Warto jednak **spojrzeć na to z dwóch stron** - dawania i przyjmowania nowych obowiązków. Taka perspektywa pozwala zobaczyć, że **mamy wybór, jak odpowiemy**. Gdy **odmawiamy musimy liczyć się z konsekwencjami** (wtedy warto wcześniej wykonać rachunek - **co zyskam/ co stracę**). Możemy także **uzgodnić z szefem/ową, w jaki sposób zmienimy priorytety** dla już przyjętych zadań, aby zmieścić nowe. To ostatnie podejście **wzmacnia partnerską relację między Wami**.

Ćwiczenie 7 **Nowe obowiązki**

W jaki sposób reagujesz na nowe obowiązki? Po wysłuchaniu rozmowy z Joanną, w jaki sposób/ czy chcesz polepszyć ten obszar? Zapisz swoje wnioski poniżej.

CZĘŚĆ 4 - Jak zarabiać więcej będąc Ekspertem?

To część, w której skupisz się na tym, w jaki sposób przygotować swoje CV oraz przyjrzyj się wskazówkom co do tego, jak warto prezentować samego/a siebie w procesie rekrutacyjnym. To część szczególnie przydatna dla Ciebie, jeśli aby zarabiać więcej decydujesz się na zmianę pracy.

Są takie rzeczy, o których nie dowiesz się z internetu... Zwykle mówimy: *muszę napisać CV*. Tymczasem, aby napisać **przemysłane, wartościowe i przekonujące** CV, potrzebujesz przygotowań na 4 etapach:

1. **Przygotowanie** - dlaczego warto się przygotować?
2. **Gromadzenie** - jakie elementy warto zgromadzić?
3. **Projektowanie** - w jaki sposób projektować CV?
4. **Testowanie** - skąd możesz dowiedzieć się, czy Twoje CV jest skuteczne?

CV jest formą, w której **wyrażasz siebie**. Zapraszam Cię do tego, abyś przeszedł/a tę czteroetapową drogę i przygotował/a świetne CV, które pozwoli Ci osiągnąć rolę i zarobki, których oczekujesz.

Przygotowanie

Zanim zabierzesz się do pisania CV wykonaj następujące czynności:

- Przygotuj **3-5 ogłoszeń**, które wydają się Ci interesujące
- Wyodrębnij **słowa kluczowe** (ATS, czyli automatyczny system, który dokonuje pierwszej selekcji CV!)
- Zorientuj się w **wyzwaniach** rynkowych firm/obszarów/branż i określ **problemy, które Ty rozwiązujesz**
- Sporządź **strategię działania**

Ćwiczenie 1 **Słowa kluczowe**

Zapisz/wydrukuj wybrane CV, przeczytaj je uważnie i znajdź części wspólne, słowa/frazy/opisy, które się w nich **powtarzają** (np. oczekiwane cechy osobowości, umiejętności, podstawowe wymagania). Być może znajdziesz elementy, które się nie powtarzają, a uznasz je za kluczowe dla danego stanowiska, o które zabiegasz. Wypisz je poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PS. Jeśli przyszło Ci do głowy opuścić Ćwiczenie 1, pamiętaj proszę, że to **automatyczne systemy (ATS)** decydują na pierwszym etapie weryfikacji w wielu procesach rekrutacyjnych - **decydują o tym, czy Twoje CV trafi do rąk rekrutera**. Warto więc zadbać, aby Twoje CV zawierało czytelne dla nich **słowa-klucze**.

Ćwiczenie 2 **Wyzwania firmy i problemy, które rozwiązujesz**

Być może pamiętasz z Części 1, że firmy cenią te osoby, które pomagają im osiągać ich cele. Teraz masz okazję zastanowić się, jak Ty będziesz mógł/a pomóc pracodawcy, do którego aplikujesz, jakie problemy pomożesz rozwiązać.. To ćwiczenie pomoże Ci **zmienić optykę**. Twoje CV ma **przekonać Twój przyszłego pracodawcę, więc potrzebujesz uwzględnić jego cele i potrzeby**.

- a. Poszukaj informacji na temat wyzwań firmy/branży, w której poszukujesz pracy. Wypisz je i zastanów się, w jaki sposób możesz pomóc je rozwiązać.

Wyzwanie/problem firmy/branży	W jaki sposób potrafisz go rozwiązać?

Projektowanie

Projektując swoje CV skorzystaj z poniższych dobrych praktyk:

1. Podejdź do CV jak do **oferty** dla przyszłego pracodawcy.
2. **Niech Twoje CV będzie unikalne - jak Ty.** Jeśli inne osoby zajmujące to samo stanowisko mogą się podpisać pod Twoim CV, to jest to powód, aby je zmodyfikować.

3. Pewnie spotkałeś/aś się z opinią, że **jednostronicowe CV** to najlepsze wyjście. Pamiętaj, że nie zawsze. O długości CV niech zdecyduje **ilość przemyślanej, dobrze wyselekcjonowanej i przekonującej dla pracodawcy treści**. Prawdopodobnie będą to **2 strony**.
4. Gdy Twoje CV przejdzie pozytywną weryfikację na poziomie ATS i trafi do rąk rekrutera/ki, to kluczową rolę odegra **pierwsza część pierwszej strony dokumentu. Zadaniem CV, a szczególnie tej części jest wzbudzenie zainteresowania** osoby rekrutującej. To tu powinny się więc znaleźć **Twoje najistotniejsze osiągnięcia**. Pokazując osiągnięcia, **dodaj ich rezultaty**. W ten sposób zwrócisz uwagę na swoją **skuteczność** i podkreślisz **nastawienie na rezultat**.
5. **Wygląd (design) czy merytoryka**, to pozorny dylemat. Warto połączyć te dwa elementy. Pamiętaj, że po drugiej stronie jest osoba, która może docenić atrakcyjną formę wizualną. Zapisz swoje CV w formacie **PDF**, aby stało się czytelne dla ATS, czyli automatycznych systemów weryfikujących.
6. Nawet **jeśli już masz gotowe CV**, a może zwłaszcza wtedy, **upewnij się, że spełnia ono standardy** opisane w tym Workbooku. Jeśli zobaczysz, że tak nie jest - stwórz nowe lub zaktualizuj w oparciu o nie.

Testowanie

Każde CV warto **przetestować** w naturalnych warunkach. Co to znaczy? **Wysyłaj je i sprawdzaj współczynnik reakcji/ liczbę zaproszeń na rozmowę**. Jeśli jest ona niezadowolająca Cię - udoskonalaj swoje CV.

Rozmowa rekrutacyjna

Gdy Twoje CV pomyślnie przeszło weryfikację i otrzymałeś/aś zaproszenie na rozmowę rekrutacyjną, to przed Tobą **przygotowania do rozmowy**.

Jak pokonać konkurencję w wyścigu po godną ofertę? Oto elementy, które warto przygotować:

1. **“Elevator pitch” (tł. “Przemowa w windzie”)**,

miejsce, w którym możesz poprosić o **numer telefonu, pod który możesz się skontaktować, jeśli spodziewany feedback nie nastąpi.**

Zadanie wdrożeniowe po Części 4

Jako zadanie wdrożeniowe z tej części przygotuj swoje CV zgodnie ze wskazówkami ze szkolenia.

Mam nadzieję, że informacje zawarte w szkoleniu oraz treść i ćwiczenia w tym workbooku są dla Ciebie pomocne.

Powodzenia w Twoich działaniach na rzecz budowania pozycji eksperckiej i doskonałych zarobków!

KWIECIEŃ/MAJ - 2023