

Come creare e vendere con successo il tuo CV

Il tuo CV arriva sul tavolo di chi seleziona, rimane quei pochi minuti cruciali che fanno la differenza fra essere probabilmente chiamati per il colloquio o finire nel gruppo dei cestinati.

Il 90% di chi legge i CV lo scannerizza per pochi minuti, quindi si sofferma sui dettagli solo una volta per decidere se metterlo nel gruppo 'da chiamare' o in quello con etichetta 'delete'

I dettagli verranno rivisti più attentamente in seguito magari da un'altra persona.

Come creare il CV che fa la differenza?

Come fare del tuo CV un efficace strumento di marketing personale?



Se scrivi il tuo CV è solo un documento

ma quando lo spedisce diventa il tuo prodotto di marketing

Partiamo da una semplice constatazione

Oggi è cambiato tutto e sta cambiando alla velocità della luce lo scenario del mercato del lavoro.

La parola chiave è **flessibilità** e questa richiede nuovi parametri per definire l'insieme di competenze professionali per inserirsi in un mercato del lavoro in rapida trasformazione.

Molti sono poco preparati per navigare in un mercato competitivo e globale, per riciclarsi da un campo all'altro:

- * non hanno strumenti efficaci per muoversi nel nuovo mercato
- * non sanno come vendere le proprie competenze
- * hanno scarsa formazione (quella che serve veramente)
- * hanno poche competenze trasversali e un grado di *employability* basso

Avere il CV non è in sé una strategia

La strategia è saper vendere quelle competenze che fanno di te un candidato/a unico

Sempre più spesso si sente parlare di **self marketing**, di come fare a vendersi come se ognuno di noi fosse un prodotto. Ogni giorno fai già autopromozione dal modo in cui ti vesti a come ti poni, in modo spontaneo o studiato.

A cosa serve allora il self marketing?

Ad usare gli strumenti e le strategie efficaci per la costruzione e la gestione d'immagine.

Per trovare un lavoro e per fare carriera.

Per migliorare le relazioni sociali personali e professionali.

Fare marketing vuole dire “tirare fuori” quella cosa in più che solo tu hai, differenziarti. Se vuoi fare un'operazione di marketing di te stesso con una buona probabilità di successo devi farti le domande giuste.

LE DOMANDE BASIC

COSA STAI VENDENDO? IL CAPITALE DELLE TUE RISORSE

Cosa è il tuo capitale-risorse?

Le tue abilità, capacità, talenti, caratteristiche che hai come dote di base e che puoi sviluppare e implementare, la tua expertise e il know how che hai acquisito e che puoi ancora sviluppare.

Se vuoi costruire la tua ‘**brand credibility**’ ed essere affidabile in campo professionale devi dare agli altri la percezione e le prove concrete che la loro fiducia in te è ben riposta.

La chiave è trovare il giusto mix fra le tue risorse e le esigenze del target della tua nicchia di mercato.

Per fare la lista delle tue **capacità** dovresti rispondere a queste domande:

- ♦ Come ti presenti per essere più interessante possibile per loro?
- ♦ Quali sono le tue caratteristiche vincenti sulle quali puoi spingere per avere un vantaggio nei confronti dei tuoi “concorrenti”?
- ♦ Cosa hai di unico e speciale da offrire nel campo professionale per fare carriera e guadagnare credibilità?

Le altre persone possono essere più brave, competenti e con esperienza ma se non sanno fare marketing di se stesse vinci tu perché il self marketing efficace è la carta in più che fa la differenza

CHE TARGET HA IL TUO CV? (A CHI TI RIVOLGI?)

A chi stai vendendo le mie competenze?
perché dovrebbero prendere te e non un'altra persona?
Un CV che non ha un target chiaro è come una freccia lanciata a vanvera, dove va..va quindi non riuscirà a colpire il bersaglio giusto.
E' importante aver chiaro il bersaglio

Come puoi mettere in risalto le esperienze, le competenze più significative che ritieni possano maggiormente interessare quel datore di lavoro?

Come adattare il tuo curriculum a seconda delle esigenze?

Il tuo CV deve dimostrare ciò che potrai fare per l'azienda. Metti in evidenza che valore aggiunto puoi dare alla potenziale azienda (fai qualche esempio mirato)

15 maggio 2010 a Milano

Come creare e vendere con successo il tuo CV

- ☐ Quali sono le competenze e le qualità personali che fanno di te un candidato interessante?
- ☐ Cosa sai fare che catturi l'attenzione e l'interesse di una azienda che sta cercando personale?
- ☐ Perché dovrebbero assumerti?
- ☐ Che cosa ti differenzia dai tuoi competitor?

Un workshop **pratico** per creare la tua 'vetrina personale' e imparare le strategie di CV marketing

Cosa imparerai

il marketing del tuo CV

il design che conta

**le parole chiave
vincenti**

**focus sulle
competenze**

I 5 must del tuo CV

non dimenticare di portare il tuo CV

Quando **15 maggio** 2010 dalle 10.00 alle 18.00
dove a Milano

Fee € ~~127~~ € **79***

*in promozione fino al 15 aprile

Per informazioni vittoria.nervi@counselingsolutions.it

