

AFDÆKNING AF DIT JOBMÅL

Vi anbefaler, at du først brainstormer på alle dine muligheder. Hvad vil du helst i din næste karriere? Dernæst, at du eventuelt fanger disse jobmuligheder ved at strukturere dem efter følgende:

A SAMME JOBTYPEN I SAMME SLAGS VIRKSOMHED ELLER BRANCHE

Det er her, du umiddelbart har størst markedsværdi, afhængig af erfaring. Her kan du notere virksomheder, som ligner din nuværende virksomhed.

B SAMME JOBTYPEN I ANDEN SLAGS VIRKSOMHED ELLER BRANCHE

Her glæder det om at identificere virksomheder, virksomhedstyper eller brancher, som ligner din eller er beslægtet med din nuværende. Jo mere erfaring du kan overføre fra dit tidligere firma eller branche, jo større markedsværdi.

C ANDET JOB I SAMME SLAGS VIRKSOMHED ELLER BRANCHE:

Det kræver mindst energi at skifte job, hvor man er ansat. De kender dig og ved, hvad du står for. I jobsøgningssituationen er din virksomhed sikkert udelukket, men derfor kan du godt gøre dig tanker om hvilke andre job, der kunne være relevante for dig og din nuværende virksomhed. Disse andre job kunne også være relevante for dig i andre ?? (fx konkurrerende virksomheder).

D ANDET JOB I ANDEN SLAGS VIRKSOMHED ELLER BRANCHE:

Da du hverken har virksomheds-/brancheerfaring eller jobberfaring, skal du sælge dig på dine "overførbare" færdigheder og personlige styrker. Du skal overbevise en kommende potentiel chef om, at du er den bedst kvalificerede til jobbet. Job i dette vindue kræver mest energi og fokus. Her kræves en ihærdig kommunikations- og netværksindsats.

Udfyld skemaet på næste side →

A

B

C

D