



Utbildning för karriärrådgivare

Verto har i nära två decennier arbetat med att hjälpa, coacha och rådge klienter till ett nytt arbete såväl internt som externt. Vi har under denna tid skrivit ett antal böcker, arbetsmaterial, skapat otaliga seminarier och träffat tusentals människor som alla vill hitta ett rätt- och nytt arbete. Genom åren har vi också genomfört utbildningar för coacher/rådgivare som vill bli än mer professionella och kunniga i processen att hjälpa människor till sitt nya arbete.

För vem?

Denna utbildning vänder sig till dig som tidigare har gått en coachutbildning men också till dig som vill – eller har arbetat med frågorna under en tid. Gemensamt är en vilja att fördjupa sig inom arbetsmarknadens funktionssätt och den komplexa processen att hjälpa människor att hitta ett nytt arbete. Att ge konkreta råd utifrån gott omdöme och kunskap om arbetsmarknaden är en konst.

Vertos utgångspunkt är att arbetsmarknaden är en marknadsplats – en arena bestående av köpare och säljare av kompetens, där aktörernas beteende styrs av såväl utbud, efterfrågan, drömmar och mål. En lyckad arbetssökningsprocess är ofta en kombination av motivation och realism.

De flesta arbetssökande kan därför dra nytta av de metoder och strategier som kunskapsföretaget använder sig av vid sin marknadsföring. I vår modell strävar vi att finna den optimala balansen mellan hur individen kan maximera sin kompetens i förhållande till de kompetenskrav arbetsmarknaden efterfrågar.

Utbildningens upplägg

För att med trovärdighet kunna skicka – och rådge klienter på en resa bör du ha gjort en resa själv. Utifrån detta så kommer du själv få genomföra en rad självreflekterande övningar. Dessutom kommer du få svara på en rad kraftfulla frågor – samma frågor som du sedan kan ställa till dina klienter. Att gå i klientens fotspår är en mycket väl fungerande metodik. Självfallet kommer du också få göra din egen personliga omvärldsanalys likväl som skapandet av din egen handlingsplan.



Vår beprövade utbildning är framtagen utifrån en mycket lång erfarenhet av rekrytering, tjänsteförsäljning, coaching, rådgivning samt i en kontinuerlig närkontakt med arbetssökande och rekryterande arbetsgivare.

Moment som ingår är:

- Coaching – vikten av förhållningssätt och frågor
- Rådgivning – vikten av gott omdöme och kunskap
- Kompetensinventering – konsten att sätta ord på kompetens
- Omvärldsanalys – din marknad
- Sökvägar till det nya arbetet – underskattad framgångsfaktor
- Bemannings – och rekryteringsföretag – vän eller fiende?
- Kontaktnätet – källa till information
- Direktkontakt med arbetsmarknaden – lättaste sättet att få arbete?
- Sociala medier – vad kommer närmast?
- Det säljande och genuina brevet och CV:t – vikten av rätt dokument
- Intervjuer – i huvudet på en headhunter?
- Vad är målet – konsten att skapa en handlingsplan som ger kraft

Utbildningens längd

Tre dagar.

Material

Materialet som Verto använder är följande;

- "Jobbsökarens nya handbok", Jörgen Kihlgren, Johan Åkesson, Uppsala Publishing house, oktober 2008
- "Jobbsökarens handbok – hur du marknadsför din kompetens", Johan Åkesson, Konsultförlaget, Uppsala 2004.
- "Många vägar till jobbet – En studie om att anpassa jobbsökandet till arbetsgivarens beteende" Dr. Anna Brismar, egen utgivning 2006.