



Utbildning för karriärrådgivare:

Verto karriärrådgivningsutbildning är framtaget med hjälp av lång erfarenhet av rekrytering, tjänsteförsäljning, coaching samt en kontinuerlig närkontakt med arbetssökande och rekryterande arbetsgivare. Utbildningens längd är 4 dagar. Utbildningen har följande struktur:

Karriärrådgivarens arbete

Dagarna börjar med en genomgång av moment:

Vad är coaching, jobbcoaching och karriärrådgivning?
Vikten av ett coachande kontra ett konsultativt förhållningssätt
Rollen som karriärrådgivare – hinder och framgångsfaktorer?

Modell och metod

Ett grundfundament för att arbeta med dessa frågor är vikten av gott omdöme samt konsten att ställa rätt frågor. Moment som ingår är:

En grundläggande modell för karriärrådgivning – Fyra M
Samtalets struktur
Vikten av kraftfulla frågor och gott omdöme

Konceptet Fyra M:

Våra metoder baseras på marknadsföring av kompetens i kombination med våra erfarenheter från att ha hjälpt tusentals personer vidare i karriären i olika former. Vår utgångspunkt är att arbetsmarknaden är en marknadsplats – en arena bestående av köpare och säljare av kompetens, där aktörernas beteende styrs av utbud och efterfrågan. De flesta som söker arbete idag kan därför dra nytta av att snegla på de metoder och strategier som kunskapsföretaget använder sig av vid sin marknadsföring. I vår modell så försöker vi finna den optimala balansen mellan hur individen kan maximera sin kompetens i förhållande till de kompetenskrav arbetsmarknaden efterfrågar.

Här nedan följer en beskrivning av konceptets innehåll.

1.1 Människan

Efter en uppsägning, vägska i livet eller förändringar är det viktigt att få tid för sig själv och sakta börja "lägga ett pussel".

Deltagarna identifierar sina styrkor och utvecklingsbara sidor samtidigt som marknadsens krav på arbetssökande analyseras. Detta skapar en grund för konkretisering av var den enskilde har sin individuella arbetsmarknad och hur individen skall göra (utbildningar, starta-eget, söka nytt jobb o s v) för att komma dit.

Verto definition av kompetens är att den består av följande faktorer: bland annat:

- Färdigheter,
- Drivkrafter och värderingar



- Erfarenheter
- Arbetsuppgifter
- Trivsselfaktorer
- Intressen
- Vad vill jag – hur ser mitt mål ut?

1.2 Marknaden

Ett allt för vanligt faktum är att många inte riktigt har kunskap om dagens arbetsmarknad – både på mikro- och makronivå. Genom att samla information om sin arbetsmarknad skapas både ett intresse och en större kunskap om arbetsmarknaden. Detta leder förhoppningsvis till att deltagaren börjar se möjligheter och sakta men säkert börjar komma igång i sin arbetssöknings – eller informationsprocess. I detta moment behandlas bl a följande;

- Omvärldsanalys; Hur ser samhällets och arbetsmarknadens utveckling och krav ut i ett vidare perspektiv
- Regional – och lokal omvärldsanalys – vilka arbetsgivare är intressanta
- Personlig marknadsundersökning gällande arbete och utbildningar

1.3 Mötet

I denna modul producerar klienten sin verktygslåda för jobsökning, såväl internt som externt och får kunskap om olika rekryteringskanaler och hur de skall bearbetas. Stor tonvikt läggs vid den osynliga marknaden, d v s rekryteringsföretag, kontaktnät och spontanansökningar. För att komma nära de verkliga förhållanden som råder på arbetsmarknaden, använder vi ibland av externa föreläsare, rekryteringskonsulter och tjänstesäljare i träningen av olika moment. Vi går bl.a. igenom:

- Arbetsgivarens olika rekryteringskanaler
- Arbetsmarknadens olika segment
- Vikten av säljande ansökan och CV
- personlig marknadsföring – hur skapa förtroende?
- Intervjuträning
- Frågeteknik

Under denna modul lägger utbildaren en stor tonvikt på hur arbetsgivaren tänker vid rekrytering.

1.4 Målet

I denna sista modul använder klienten sig av förvärvade kunskaper och bearbetar sin definierade arbetsmarknad på ett effektivt och målorienterat sätt.

Detta innebär:

- Individuell handlingsplan – vikten av en tydlig struktur och uppsatta mål



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 jobsökandet till arbetsgivarens beteende" Dr. Anna Brismar, egen utgivning 2006.

Våra coacher

Flertalet av våra coacher på Verto har en akademisk bakgrund, huvudsakligen inom beteendevetenskap. De flesta har haft ledande befattningar inom olika företag och har också genomgått coachutbildning i antingen ICF:s eller ICC:s regi. Samtliga coacher har en lång erfarenhet av att coacha på alla nivåer, från tjänstemän och specialister till chefer i ledande positioner.

Om Verto

Verto Konsult AB är ett kunskapsföretag som hjälper företag att öka sin konkurrenskraft genom stöd till ledning och medarbetare i förändringsprocesser. Detta sker genom coaching, outplacement och karriärrådgivning på alla nivåer.

Vertos vision är att arbetsgivare och medarbetare utnyttjar sin fulla potential på en dynamisk arbetsmarknad. Företaget arbetar med både större och medelstora företag samt organisationer inom den offentliga - och privata sektorn i hela Sverige. Verto grundades 2000.

Verto har tidigare utbildat handledare och karriärcoacher hos bla Vision, Academedia Eductus, Trygghetsrådet TRS, Posten Futurum och Teliasonera omställning. Vi är en av Sveriges ledande inom produktion av material inom karriär och jobbfrågor. Vi har utvecklat innehållet till karriärsajter hos fackförbunden ST och Vision som idag nås av nära 200 000 personer på svensk arbetsmarknad.

Andra kunder som gett sitt förtroende till oss är t ex KPMG, Ålandsbanken, Nordea, FTF, Försvarsmakten, AFA Försäkring, IHM Business School, Trygghetsstiftelsen med flera.

Verto Konsult AB, Stockholm och Göteborg, www.verto.se

