

Zawodowe portale społecznościowe coraz częściej traktowane są przez rekruterów jako CV kandydatów do pracy. Obecnie większość procesów rekrutacyjnych to tzw. działania ukryte, prowadzone właśnie poprzez takie portale społecznościowe jak GoldenLine czy LinkedIn. Są to miejsca, gdzie w bardzo profesjonalny sposób można zbudować wizerunek eksperta. Dzięki zawartym na profilach informacjach (a ich wygląd przypomina tradycyjne CV) pracodawcy i agencje rekrutacyjne mają ułatwione zadanie. Poszukujący pracy powinni więc dbać o to, by umieszczane przez nich dane były prawdziwe i na bieżąco aktualizowane, a aplikacja zawierała profesjonalne zdjęcie.

Najpopularniejsze zawodowe portale społecznościowe w Polsce:

www.goldenline.pl - tu można zbudować sieć kontaktów biznesowych, skorzystać z wyszukiwarki ofert pracy, a także sprawdzić opinie o pracodawcach i aktualne raporty dotyczące płac. Rejestracja na portalu jest darmowa i bardzo prosta – wystarczy wejść na stronę, podać nazwę użytkownika i uzupełnić stworzony profil. Warto też zadbać o profesjonalne zdjęcie. Utworzony na GoldenLine profil daje zdecydowanie więcej możliwości niż tradycyjne CV.

www.linkedin.com - W Polsce LinkedIn ma coraz większe grono zwolenników i jest szczególnie popularny wśród średniej i wyższej kadry menadżerskiej oraz specjalistycznej. Profil na LinkedIn powinien być przemyślany, autentyczny i prawdziwy, ma posłużyć rekruterom oraz potencjalnym pracodawcom do znalezienia odpowiedniego kandydata, dobrze więc pomyśleć, aby profil był publiczny i zawierał słowa kluczowe, których wpisanie ułatwi odnalezienie danej osoby. Tytuł przy nazwisku powinien opisywać główną zawodową kompetencję. W górnej części jest miejsce na podsumowanie zawodowe - wypełnienie tego pola to doskonała okazja, by zaprezentować swoją osobę.

Networking - Networking (z ang. nawiązywanie kontaktów, tworzenie sieci) to proces wymiany informacji, zasobów, możliwości i wzajemnego poparcia, prowadzony dzięki korzystnej sieci wzajemnych kontaktów. Polega on na tworzeniu długotrwałych relacji, bazujących na wzajemnym zaufaniu i poparciu, a co za tym idzie – obustronnych korzyściach. Obie strony dzielą się za sobą wiedzą, rekomendują swoje usługi oraz udzielają sobie pomocy w razie potrzeby. Jednym ze sposobów na stworzenie networkingu jest wykorzystanie Internetu i popularnych serwisów społecznościowych. Dają one duże możliwości zdobycia wiedzy, doświadczenia i kontaktów. Poprzez

fora internetowe i blogi można wymieniać się swoimi opiniami oraz spostrzeżeniami praktycznymi, a dzięki założeniu profili w serwisach dla profesjonalistów (np. GoldenLine czy LinkedIn) możliwym jest nawiązanie kontaktu ze specjalistami z branży, którzy dzielą się swoją wiedzą. Oprócz tego można uzyskać informacje na temat innych branż lub nawiązać kontakt z potencjalnymi klientami, pracownikami czy pracodawcami.

NETWORKING W SKRÓCIE:

W networkingu ważne są 4 rzeczy:

1. kogo znamy
2. kto wie to, czego chcemy się dowiedzieć
3. to, co my wiemy
4. kto wie, że wiemy to, co wiemy

Networking pomaga w:

- wyborze drogi zawodowej
- szukaniu pracy
- zarządzaniu karierą zawodową
- rozwijaniu firmy

Zasady i prawa networkingu:

- networking wymaga cierpliwości
- networkingu można się nauczyć
- trzeba uwierzyć w skuteczność networkingu
- trzeba być dobrym strategiem
- networking wymaga dywersyfikacji planu
- grzeczność
- twórcze myślenie
- dawanie, a nie tylko branie
- uczciwość i rzetelność
- pozwolić sobie pomóc