TAKEOFFER.RU

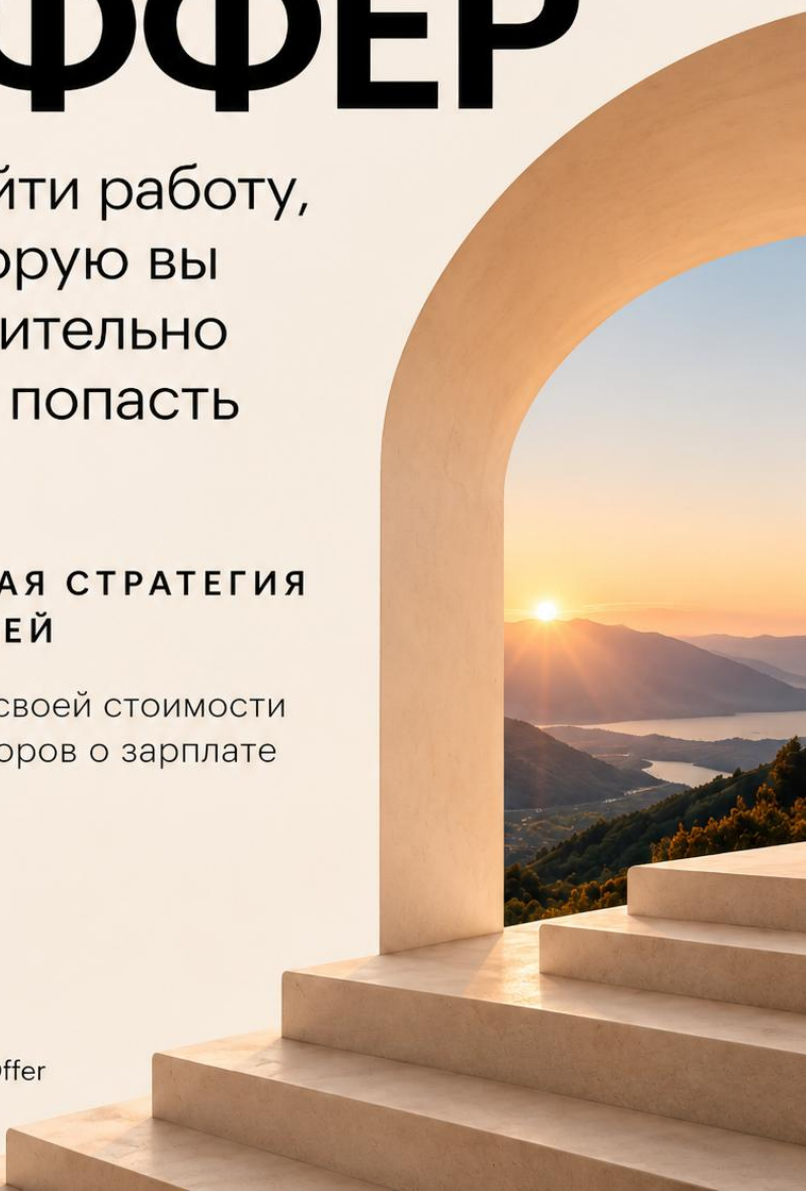
ОСОЗНАННАЯ
КАРЬЕРА.
БОЛЬШЕ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

ОФФЕР

Как найти работу, на которую вы действительно хотите попасть

КАРЬЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ НА 90 ДНЕЙ

От оценки своей стоимости
до переговоров о зарплате



Команда TakeOffer

Оффер

Как найти работу, на которую вы действительно хотите попасть

TAKEOFFER.RU

© Команда TakeOffer. Все права защищены.

TAKEOFFER.RU

Оглавление

О книге....6

Вступление....9

Часть I. Где вы сейчас?

Глава 1. Как сейчас устроен рынок труда?....17

Глава 2. Точка А: честный аудит....30

Глава 3. Сколько вы стоите на рынке?....40

Глава 4. Ваш рабочий стиль....53

Часть II. Куда идти?

Глава 5. Точка Б и План Б....63

Глава 6. 3-5 гипотез роли и 40-50 компаний....73

Глава 7. Сменить профессию, но не с нуля....83

Часть III. Упаковка

Глава 8. Почему не зовут? Хит-парад причин....95

Глава 9. Резюме для ATS и для человека....104

Глава 10. Резюме и ИИ....121

Глава 11. Сопроводительное письмо в три абзаца....130

Глава 12. Профили: hh.ru, Хабр Карьера, LinkedIn, Telegram....141

Часть IV. Поиск

Глава 13. Каналы, которые работают сейчас....154

Глава 14. Отклик, трекер и фоллоу-ап....165

Глава 15. Тёплая воронка и выход на ЛПР 178
Глава 16. Метрики поиска 190

Часть V. Собеседования

Глава 17. Как устроен наём сейчас? 202
Глава 18. Питч о себе за 90 секунд 212
Глава 19. Три истории по STAR 219
Глава 20. Каверзные вопросы: готовые формулировки 229
Глава 21. Ваши вопросы и красные флаги 243
Глава 22. Тестовые задания и кейсы 254
Глава 23. Отказ 263

Часть VI. Деньги

Глава 24. Вопрос о зарплатных ожиданиях 272
Глава 25. Переговоры об оффере 285
Глава 26. Что попросить кроме зарплаты? 301
Глава 27. Повышение на текущем месте 311

Часть VII. Особые случаи

Глава 28. После курсов и первая работа 321
Глава 29. Работа за рубежом и релокация 330
Глава 30. После 40 и после 45 341
Глава 31. После паузы и декрета 350
Глава 32. Руководитель: следующий уровень 359

Часть VIII. Ресурс, уход и старт

Глава 33. Поиск без выгорания 369
Глава 34. Как уйти правильно? 382
Глава 35. Первые 90 дней и испытательный срок 394
Заключение. Когда стоит позвать консультанта? 405
Приложение А. Маршрут на 90 дней: сводный трекер 410
Приложение Б. Сводная проверка по этапам 418
Приложение В. Шаблоны писем и сообщений 426
Приложение Г. Источники вакансий: карта и способ выбрать свои 438
Приложение Д. Словарь найма 446

Глава 1

О книге

Эта книга для тех, кто хочет не просто найти работу, а сделать следующий шаг осознанно.

Для тех, кто хочет зарабатывать больше, сменить профессию, выйти на новый уровень или понять, почему привычный поиск не работает.

Вам не нужны сотни откликов ради ощущения продуктивности. Вам нужны понимание своей ценности, цель и последовательные действия.

Начните с точки А. Определите цель. Проверьте гипотезы. Измеряйте результаты. Меняйте подход, когда цифры показывают, что пора.

90 дней в книге: цикл работы по системе, а не срок получения оффера. За цикл будут резюме под цель, проверенные гипотезы, трекер, ответы рынка, интервью и скорректированный план.

Ваша карьера не обязана складываться случайно.

Для кого эта книга?

Прежде всего для тех, кто ищет офисную, цифровую или управленческую работу в России: специалистов, руководителей, тех, кто меняет профессию. Большинство примеров из этих ролей.

- Для тех, кто хочет сменить работу.
- Для тех, кто рассчитывает на повышение зарплаты.
- Для тех, кто меняет профессию или выходит на рынок после обучения.

- Для опытных специалистов и руководителей, готовых к следующему уровню.
- Для тех, кто возвращается к работе после перерыва.
- Для тех, кто устал от отказов и хочет понять, что именно нужно изменить.

Что внутри?

- Оценка своей стоимости на рынке труда.
- Выбор цели и подходящих компаний.
- Резюме и профессиональные профили.
- Каналы поиска вакансий, отклики и профессиональные контакты.
- Подготовка к собеседованиям и сложным вопросам.
- Переговоры о зарплате и условиях работы.
- Повышение на текущем месте.
- Смена профессии, релокация и возвращение после перерыва.
- Первые 90 дней на новой работе.
- Упражнения, чек-листы и готовые формулировки в каждой главе.

Если вы ищете работу в массовом найме (розница, склад, сервис), в регулируемой профессии (медицина, право, образование, где нужны лицензия или допуск) или в профессии, где решает портфолио (дизайн, фото, творческие роли), основная логика книги подойдёт, но маршрут будет короче или другим. В массовом найме решают скорость отклика, график и условия, а резюме и долгие переговоры значат меньше. В регулируемых профессиях первый фильтр: документы, допуск и признание квалификации. В портфолио-профессиях главный материал: работы, а не резюме. Там, где это важно, в главах есть оговорки.

Как заполнять рабочие листы?

Поля в PDF не заполняются. Распечатайте нужные страницы или перенесите листы в тетрадь, заметки или таблицу: заголовок листа и вопросы, ответы ниже. Если места в таблице мало, пишите ответ отдельно и ставьте номер строки. Все упражнения выполняются без личного кабинета; онлайн-инструменты на app.takeoffer.ru только ускоряют часть из них.

Об этой версии

Версия 1.1. Книга делится на две части разной скорости. Постоянное: методы, последовательность шагов, упражнения, чек-листы. Обновляемое: правовые нормы, рыночные цифры и функции сервисов.

- Правовые нормы сверены на дату выпуска этой версии. Законы меняются, поэтому перед важным решением проверьте актуальную редакцию по официальному источнику или у юриста.
- География: Россия, если в тексте не сказано иное.
- Рыночные цифры даны как ориентиры с указанием площадки или источника. Свежие значения смотрите у первоисточника: мы показываем, где.
- Наблюдения «по нашим клиентам» описывают тех, кто обращался в takeoffer, а не всех соискателей.
- Названия сервисов и компаний (hh.ru, LinkedIn, Хабр Карьера и другие) принадлежат их владельцам и упоминаются для информации. Книга с ними не связана, они её не заказывали и не проверяли.

Глава 2

Вступление

После вступления вы будете знать, с какой главы начать именно вам и как пройти первый 90-дневный цикл работы по системе.

Зачем эта книга?

Мы много лет разговариваем с людьми, которые ищут работу. Большинство из тех, кто к нам приходит, обращаются к карьерному консультанту впервые. До этого они разбирались сами. Читали статьи, смотрели вакансии, рассылали резюме, переписывали его в пятый раз.

И чаще всего они приходят не за тем, чтобы им нашли работу. Самое частое слово в обращениях: «понять». Понять, сколько я стою. Понять, куда двигаться. Понять, почему не зовут. Оценка себя на рынке и выбор направления встречаются в запросах чаще всего. Это наше наблюдение по клиентам takeoffer, а не опрос всех соискателей.

Эта книга написана для тех, кто хочет разобраться сам. Мы собрали в неё то, что обычно проходим с человеком за несколько встреч: от честного взгляда на свою ситуацию до разговора о деньгах в момент оффера. Всё разложено по шагам, с упражнениями и чек-листами, чтобы вы могли пройти путь без нас.

«Разберусь сам»: когда это работает?

Разобраться самому можно. Большинство людей находят работу без помощи консультанта, и это нормально. Но у самостоятельного поиска есть ловушки, которые мы видим особенно часто.

Начинать с резюме. Кажется логичным: сначала резюме, потом отклики. Но резюме пишется под цель, а цели ещё нет. В итоге получается документ «обо всём сразу», который не подходит ни под одну вакансию. Поэтому в этой книге резюме появляется только в третьей части.

Мерить успех количеством откликов. Сто откликов за неделю ощущаются как работа. Но если из ста ответили трое, количество проблему не решит. Без простых метрик трудно понять, на каком этапе отбора отклики не проходят дальше: на резюме, на первом звонке или на интервью.

Копить отказы молча. Каждый отказ без обратной связи человек объясняет себе сам, и обычно в худшую сторону. Через месяц такого поиска у многих опускаются руки, хотя иногда причина в одной исправимой детали.

Соглашаться на первую цифру. Самая дорогая ошибка самостоятельного поиска случается в самом конце. Человек так устал искать, что принимает первое предложение, не обсуждая его, и часть возможных денег остаётся на столе.

Книга устроена так, чтобы помочь обойти эти ловушки: не потому, что мы знаем секрет, а потому, что видели, где люди спотыкаются чаще всего.

Как устроена книга?

Книга повторяет путь, который проходит человек от решения искать работу до первых месяцев на новом месте. В ней восемь частей.

Часть I. Где вы сейчас? Как устроен рынок, что у вас есть на самом деле, сколько вы стоите и в каком стиле вы ведёте разговоры. Это точка А.

Часть II. Куда идти? Цель, запасной план, гипотезы роли и список компаний. Отдельная глава для тех, кто меняет профессию.

Часть III. Упаковка. Почему не зовут, резюме, сопроводительное письмо, профили на площадках.

Часть IV. Поиск. Каналы, отклики, трекер, тёплые контакты и метрики, по которым видно, работает ли ваш поиск.

Часть V. Собеседования. Как устроен наём сейчас, рассказ о себе, истории, сложные вопросы, ваши вопросы работодателю, тестовые задания и отказы.

Часть VI. Деньги. Вопрос о зарплатных ожиданиях, переговоры об оффере, всё, что можно попросить кроме оклада, и повышение на нынешнем месте.

Часть VII. Особые случаи. Первая работа, работа за рубежом, поиск после 40 и после паузы, переход на следующий уровень руководства.

Часть VIII. Ресурс, уход и старт. Как не выгореть за время поиска, как правильно уйти и как пройти первые 90 дней.

Как устроена каждая глава?

В начале одна фраза о том, что вы сможете сделать после главы. Дальше ситуация, как она обычно звучит, и то, что на самом деле мешает. Потом разбор и метод. В конце каждой главы четыре обязательных блока:

- **Упражнение или чек-лист.** Рабочий лист с полями, которые можно заполнить прямо в книге или перенести в тетрадь.
- **Результат главы.** Что у вас должно быть на руках, чтобы идти дальше.
- **Если не сработало.** Признаки того, что что-то пошло не так, и куда вернуться.

- **Шаг на сегодня.** Одно действие на 15-30 минут.

С какой главы начать?

Книгу можно читать подряд, и для большинства это лучший вариант. Но если у вас мало времени или конкретная задача, выберите один из трёх маршрутов.

Маршрут 1. «Ищу работу прямо сейчас»

Вы уже в поиске или начинаете в ближайшие недели. Результат: цель, резюме под неё, трекер и метрики воронки.

1. Главы 2 и 3: точка А и рыночная стоимость. Без них остальное будет на ощупь.
2. Глава 6: гипотезы роли и список компаний.
3. Главы 8 и 9: почему не зовут и резюме.
4. Главы 14 и 16: трекер и метрики.
5. Главы 18-20: рассказ о себе, истории, сложные вопросы.
6. Главы 24 и 25: деньги.

Остальное по мере необходимости. Если за 30-40 откликов нет ни одного интервью (наш рабочий ориентир, не рыночная норма), это повод проверить несколько объяснений: подбор вакансий, материалы, канал и сроки рынка (глава 8).

Маршрут 2. «Хочу больше денег»

Вы работаете, но чувствуете, что стоите больше. Результат: рыночная вилка и подготовленный разговор о деньгах.

1. Глава 3: сколько вы стоите на рынке.
2. Глава 27: повышение на текущем месте. Иногда этого достаточно.
3. Если разговор о повышении не сработал: главы 5 и 6, затем маршрут 1 с главы 8.
4. Главы 24-26 перед любым разговором о деньгах.

Маршрут 3. «Меняю профессию»

Вы закончили курсы, хотите в новую сферу или чувствуете, что текущая профессия больше не ваша. Результат: целевая роль, переносимые навыки в резюме и первые разговоры с людьми из новой сферы.

1. Главы 2 и 4: что у вас есть и как вы работаете.
2. Глава 7: смена профессии без старта с нуля.
3. Глава 28, если это ваша первая работа в новой сфере.
4. Главы 9-11: резюме, письмо и профили с акцентом на переносимые навыки.
5. Глава 15: тёплые контакты. Для смены профессии это главный канал.
6. Дальше маршрут 1 с главы 14.

Почему 90 дней?

90 дней: цикл работы по системе, а не срок, за который обязательно придёт оффер. Скорость найма зависит от роли, уровня и рынка: на руководящих позициях и при смене профессии поиск часто идёт дольше.

За цикл вы проходите весь путь от точки А до интервью и переговоров. На руках к концу будут: резюме под цель, проверенные гипотезы роли, трекер, обратная связь рынка в цифрах, опыт интервью и скорректированный план. Если оффера нет, это не провал, а данные. Метрики из главы 16 покажут, где застряли, и следующий цикл начнётся с этого места.

Цикл длится 12 недель: две недели подготовки и десять недель поиска. Подробный план в главе 16 и в приложении А, здесь коротко:

Недели	Что происходит	Части книги
1-2	Точка А, точка Б, гипотезы роли, материалы	I-III
3-6	Отклики, контакты, первая проверка воронки	IV

Недели	Что происходит	Части книги
7-10	Интервью и продвинутые этапы	V
11-12	Предложения, переговоры или разбор цикла	VI

Номера недель: ориентиры по готовности, а не предсказание. Переходите к следующему этапу, когда готов предыдущий. Интервью могут начаться раньше, финалы прийти позже, а материалы придётся дорабатывать после первых отказов. Порядок при этом важен: сначала понять, куда идти, потом подготовить материалы, потом искать.

Сколько времени это займёт?

Система держится не на количестве действий, а на регулярности. Выберите режим заранее (наш ориентир, часы на всю работу по поиску):

Режим	Кому	Часов в неделю
Минимальный	работаете полный день, мало сил или времени	3-5
Совмещённый	работаете, но готовы выделять вечера и одно утро выходного	6-10
Интенсивный	не работаете, поиск главная задача	15-25, с выходным от поиска

Необязательное можно пропускать: тесты в кабинете, публикации, углублённый разбор второй и третьей гипотезы, часть тёплых сообщений. Что именно пропустить в каждом режиме, в приложении А.

Что нужно, чтобы начать?

- Тетрадь, заметки или таблица, куда вы будете переносить рабочие листы (поля в PDF не заполняются).

- Время по выбранному режиму и 20 минут в неделю на обзор метрик (глава 16).
- Готовность услышать про себя неприятное. Большинство упражнений этой книги не сложные, но честные.

Чего в этой книге нет?

Здесь нет обещаний. Никто не может гарантировать вам оффер за 90 дней, и мы тоже. Рынок меняется, у каждой роли своя скорость найма, и часть решений принимают люди, на которых вы не влияете.

Здесь нет универсальных шаблонов, которые «точно работают». Есть рабочие формулировки и примеры, но каждый из них нужно подогнать под себя.

И здесь нет конкретных зарплат. Методы мы писали так, чтобы они не устарели через несколько месяцев. Рыночные цифры и правовые нормы меняются быстрее: там, где они нужны, мы указываем источник и показываем, где взять свежие данные (см. «Об этой версии» в начале книги).

Шаг на сегодня

Выберите свой маршрут из трёх и запишите на первой странице тетради: какой маршрут, с какой главы начинаете и какой сегодня день. Через 90 дней вам будет интересно посмотреть на эту запись.

Часть I. Где вы сейчас?

Глава 1. Как сейчас устроен рынок труда?

После этой главы вы сможете оценить, в каком именно рынке вы ищете работу, отличить живую вакансию от «витринной» и перестроить ожидания по срокам и деньгам под то, что происходит на самом деле.

«Раньше всё находилось за две недели»

Типичная история: специалист с хорошим опытом последний раз менял работу несколько лет назад. Тогда он выложил резюме, и уже через неделю ему писали рекрутеры. Он выбрал из трёх предложений и вышел с прибавкой. Теперь он делает всё то же самое. Откликов много, ответов мало. Те, что приходят, ведут к четырём собеседованиям подряд и паузе на месяц.

Вывод, к которому приходит почти каждый в такой ситуации: «Что-то не так со мной». Резюме плохое, возраст не тот, на собеседованиях говорю не то.

Иногда так и есть, и об этом будут следующие главы. Но сначала проверьте другое: не поменялся ли сам рынок. Если вы ищете по правилам, которые работали раньше, даже сильное резюме даст слабый результат, и вы потратите месяцы на исправление того, что не сломано. Эта глава о том, как всё устроено сейчас, чтобы вы не принимали устройство рынка за оценку себя.

Что мешает на самом деле?

Ожидания из прошлого. Человек помнит рынок, где кандидатов было мало, решения принимали за неделю, а зарплату можно было поднять простой сменой компании. Часть этих правил больше не работает. Это не значит, что работать нельзя. Это значит, что план должен быть другим.

Один общий «рынок». В новостях звучит «на рынке дефицит» или «на рынке кризис». Но рынок труда не один. Для курьера и для руководителя направления он устроен по-разному, и общая цифра ничего не говорит о вашей ситуации.

Личное объяснение системных вещей. Тишина после отклика, пауза после финала, вакансия, которая «закрылась» и снова появилась. Всё это легко принять на свой счёт. А чаще это обычная работа большой, медленной и местами автоматизированной системы.

Разберём её по частям.

Рынок двух скоростей

Один из самых понятных показателей, которые публикует hh.ru, называется hh.индекс: сколько активных резюме приходится на одну активную вакансию. Чем он выше, тем жёстче конкуренция между соискателями. По методике hh.ru, значения ниже 4 означают дефицит кадров, а значения около 8 и выше означают высокую конкуренцию.

В последних выпусках индекса, которые мы смотрели перед выходом этой версии книги, значение по платформе в целом было выше порога высокой конкуренции и за последние годы выросло: вакансий стало меньше, а активных резюме больше. Индекс публикуется помесячно, по регионам и профессиональным областям, поэтому перед выводами откройте свежий выпуск по своему региону и сфере (раздел статистики на hh.ru, «hh.индекс»).

Среднее значение скрывает главное. В тех же выпусках индекс сильно различался по сферам:

- в розничной торговле дефицит кадров, и работодатели соревнуются за людей;
- в медицине, на производстве и среди рабочего персонала конкуренция умеренная;
- в IT, на руководящих ролях, в управлении персоналом, в юриспруденции, в науке и образовании на одну вакансию приходится много резюме, в отдельных сферах в разы больше, чем в среднем.

Именно поэтому два человека могут говорить о рынке противоположные вещи и оба будут правы. Один ищет оператора склада и получает десять звонков за день. Другой ищет роль руководителя проекта и неделями ждёт ответа.

Ещё одна оговорка. Данные hh.ru описывают онлайн-найм на этой площадке, а не всю экономику. По данным Росстата (обследование рабочей силы, ежемесячный доклад «Социально-экономическое положение России»), безработица в стране на момент подготовки этой версии была около двух процентов, вблизи исторического минимума. Люди не остались без работы массово. Просто те, кто ищет новую работу, сегодня конкурируют друг с другом сильнее, а работодатели не торопятся.

Что с этим делать. Найдите свою сферу в свежем выпуске индекса по своему региону. Если вы в сфере с высокой конкуренцией, отклики «вслепую» будут давать слабую отдачу, и поиск придётся строить иначе: точнее выбирать вакансии, чаще идти через людей, точнее составлять резюме под задачи вакансии. Всё это в частях III и IV.

Что такое «кадровый дефицит» и где он на самом деле?

Фраза «работодатели не могут найти сотрудников» верна, но не для всех. Дефицит бывает двух видов.

Дефицит по массовым профессиям. Не хватает людей на рабочих специальностях, в рознице, в сервисе, на производстве. Тут работодатель готов нанимать быстро и повышать оплату.

Дефицит по конкретным навыкам. Компании говорят, что не могут найти сильного специалиста с нужным сочетанием опыта. При этом на открытую роль пришли сотни резюме. Выглядит как противоречие, но объяснение простое: работодатель ищет не «разработчика» или «аналитика», а человека, который закрывает его конкретный набор задач, и из сотни откликов подходит один-два. Остальных отсекают по требованиям.

Второй вид дефицита вас касается, если вы работаете в сфере с высокой конкуренцией. И он меняет подход к поиску. Бесполезно писать «я сильный специалист». Нужно показать, что вы закрываете именно этот набор задач. Как это сделать в резюме, разберём в главе 9, а как подобрать подходящие роли, в главе 6.

Почему наём растянулся на месяцы?

Если вы давно не искали работу, главная неожиданность в скорости. По процессам наших клиентов (в основном офисные, цифровые и управленческие роли) наём стал медленнее, особенно в IT, аналитике, продукте и на руководящих ролях. В массовом найме решение по-прежнему часто занимает дни. Это наше наблюдение, а не измерение по всему рынку.

Причины, которые мы видим чаще всего:

Решение перестало быть личным. Раньше руководитель и рекрутер могли договориться за день. Теперь в согласовании нередко участвуют

Не просто найти работу, а сделать следующий карьерный шаг осознанно.

Эта книга — практическая система, которая помогает разобраться в своей ценности, выбрать карьерную цель и пройти путь от первых откликов до предложения о работе.

Вы получите проверенные методики, упражнения, чек-листы и готовые формулировки, чтобы превратить поиск работы в понятный и управляемый процесс.

В КНИГЕ ВЫ НАЙДЁТЕ

Честный аудит
Поймёте, сколько вы стоите на рынке и куда двигаться

Уверенные интервью
Готовые формулировки и работа с возражениями

Сильное резюме
Которое проходит ATS и привлекает людей

Переговоры о зарплате
Как получить больше, чем ожидаете

Эффективный поиск
Каналы, отклики, нетворкинг и выход на ЛПР

Следующий уровень
Повышение, смена профессии, релокация и первые 90 дней на новой работе

ЭТА КНИГА ПОДОЙДЁТ, ЕСЛИ ВЫ

- Ищете новую работу или хотите повысить доход.
- Меняете профессию или выходите на рынок после обучения.
- Возвращаетесь к работе после перерыва.
- Готовы к следующему карьерному уровню.
- Устали от отказов и хотите понять, что именно нужно изменить.
- Хотите выстроить долгосрочную карьерную стратегию.

Ваша карьера не обязана складываться случайно.
У вас больше возможностей.

TAKEOFFER.RU

ОСОЗНАННАЯ КАРЬЕРА.
БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.