



# КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ ОХОТНИКОМ ЗА РАБОТОЙ

**Алексей  
Лукьянов**

Часть 8

Секретные приемы влияния на  
работодателя. Еще больше  
внимания, убеждения и шансов



## Здравствуйте!

В сегодняшней части нашего миникурса мы поговорим с Вами о том, как повлиять на работодателя до, во время и после рассылки собственного резюме. Как победить в гонке за вакансией своей мечты. Как проявить настойчивость и по максимуму использовать все свои возможности при трудоустройстве.

Итак, у Вас уже есть отличное пробивное резюме, сопроводительное письмо и неумное желание работать. Казалось бы, теперь достаточно просто выслать резюме и ждать ответа. Но!

Вакансия-то одна, а претендентов – масса! Поэтому проявите энтузиазм, обратите на себя внимание, и добейтесь встречи. На работодателя можно и нужно влиять как до, так и после рассылки резюме. Простимулировать интерес, выйти на контакт, заявить о своем желании сотрудничать.

Не зависать в воздухе, надеясь на авось, а быть точно уверенным в том, что резюме дошло, что оно прочитано, что собеседование состоится в такое-то время.

И для того, чтобы довести число откликов на Ваше резюме до 100%, мы предлагаем Вам 11 простых правил:

### 1. Сделайте личным Ваше обращение в компанию

Личные сообщения читаются практически в 100% случаев. Поэтому в теме письма и сопроводительном письме обязательно укажите ФИО контактного лица (информацию о нем Вы можете уточнить на сайте компании или позвонив по указанному в вакансии телефону).

### 2. Эффектно выделите свои резюме и сопроводительное письмо

Они должны выделяться среди десятков других. Должны быть уникальными, привлекающими внимание, избавленными от стандартных недочетов и ошибок (их мы рассмотрели в предыдущих письмах). И тогда Вас заметят, а поиск работы не будет подобен игре в рулетку.

### 3. Придайте письму высокий приоритет

В настройках почтового сервиса установите для своих отправок самый высокий приоритет. И тогда в почтовом ящике работодателя Ваше письмо будет помечено красным цветом, что, несомненно, привлечет повышенное внимание к резюме и сопроводительному письму.



#### **4. Отправьте свое резюме утром, перед началом рабочего дня**

Рекрутер (как и любой сотрудник компании) начинает рабочий день с просмотра почтового ящика. И, естественно, отправленное рано утром, Ваше резюме автоматически возглавит список сообщений и будет на порядок заметнее, чем те резюме, которые были доставлены в обед или вечером.

#### **5. Закончите сопроводительное письмо «конкретными действиями»**

Возьмите инициативу в свои руки и примените в конце письма фразу, например: «Я свяжусь с Вами в течение трех дней для ответа на интересующие Вас вопросы. При срочности звоните мне по телефону (000)123-45-67». Эти предложения (и Ваши последующие действия) произведут дополнительное впечатление на работодателя, особенно если Вы претендуете на управленческую должность.

Кстати, в нашем полном курсе «Киберсант-Специалист» Вы сможете найти множество примеров таких вот «конкретных действий», цепляющих фраз, которые буквально заставят рекрутера ответить именно Вам.

#### **6. Отслеживайте получение Ваших резюме**

В течение 1—3 рабочих дней позвоните работодателю и уточните, дошло ли Ваше резюме. Например: «Здравствуйте. Меня зовут Алексей Лукьянов. Позавчера, 23 декабря, я отправил Вам резюме на вакансию «руководитель отдела». Я бы хотел убедиться, что резюме попало по назначению. И, если оно вас заинтересовало, договориться о встрече в ближайшее время...».

Такой звонок выделит Вас на фоне массы кандидатов и подтвердит Вашу заинтересованность (даже если Вы уже попали в список на собеседование). Работодатели это любят. Однако при звонке будьте готовы к уточняющим вопросам на соответствие требованиям. Отвечайте четко, грамотно и уверенно, тогда Вас 100%-но пригласят на собеседование.

#### **7. Уточняйте последующие контакты во время собеседования**

В большинстве компаний отбор кандидатов происходит в несколько этапов: анализ резюме, телефонное, затем личное собеседование, тестирование и т.д. Вы в свою очередь должны четко представлять процесс трудоустройства, знать сроки рассмотрения кандидатуры, быть готовым к звонкам, заранее учитывать все нюансы. Поэтому не стесняйтесь в конце каждого этапа собеседования уточнять интересующие Вас моменты: время, место и условия последующего контакта с работодателем.



## **8. Будьте настойчивым и целеустремленным в последующих контактах**

Если обещанного звонка нет, возьмите и позвоните сами. Не теряйте время в ожиданиях и надеждах, лучше узнайте результат и при отрицательном решении переключитесь на поиски другой работы. К тому же, Ваши действия и звонки работодателю еще раз напомнят о Вас. Ведь всякое может быть: резюме случайно потерялось, рекрутер забыл о Вас, заболел, уволился или что-то еще. Поэтому если вакансия действительно Вам интересна, то звоните и сами заявляйте о себе.

## **9. Узнайте, кто будет следующим**

Как правило, после первого собеседования с кадровиком Вам предстоит вторая встреча уже с кем-либо из руководителей. Ваша задача – заранее узнать его имя, должность, запросы и потребности. Так Вы сможете подготовиться и лучше презентовать себя и свои навыки. Поэтому по завершению первого собеседования выясните у менеджера по персоналу все интересующие Вас моменты.

## **10. Благодарите каждый раз**

Вежливость эффективна! Через день после собеседования отправьте сотруднику письменную благодарность за уделенное Вам время и еще раз подтвердите свою заинтересованность в трудоустройстве.

## **11. Учитесь презентовать себя и отвечать на вопросы**

Знаете, почему профи так часто проигрывают менее компетентным кандидатам? Потому что не умеют презентовать себя. Ведь работу-то получает не самый опытный, а тот, кто окажется настойчивее и докажет работодателю свою способность решать поставленные задачи. А так как обычно эта способность проверяется рядом вопросов, то Ваши шансы резко возрастут, если Вы научитесь точно отвечать на них.

А вот как это сделать, как научиться точности и эффективности при общении с работодателем – об этом Вам поведаст наш полный курс «Киберсанти-Специалист. Система гарантированного трудоустройства», который всего за 102 шага приведет Вас к гарантированному успеху при трудоустройстве.

Но для начала перед Вами 11 основных методов. 11 простых способов повысить свои шансы на получение отклика. И чем более активную позицию Вы займете, тем выше будет вероятность удачного прохождения собеседований. Тем меньше времени Вы потеряете в пустых надеждах и ожиданиях.



И, напоследок, самое главное – придерживайтесь одного простого правила...  
(впрочем, его мы рассмотрим в следующем письме).

С уважением, Алексей Лукьянов и команда издательства Инфо-ДВД.

Личный блог Алексея Лукьянова: [alexeylukyanov.ru](http://alexeylukyanov.ru)

Сайт издательства Инфо-ДВД: [info-dvd.ru](http://info-dvd.ru)

Служба поддержки: [info.support-desk.ru](http://info.support-desk.ru)