

Trei moduri de a obține un job bine plătit în IT sau design

Dacă doriți să valorificați cunoștințele pe care le dețineți în IT sau design, poate știți deja că nu este suficient să fiți doar bine pregătit din punct de vedere tehnic.

De câte ori nu vi s-a întâmplat să fiți martorii situației în care cineva care este mai agresiv și are mai multe relații avansează mai repede decât cei care sunt într-adevăr sârguincioși, inteligenți și buni în ceea ce fac?

Dumneavoastră nu trebuie să vi se întâmple astfel. Când alegeți un job, există trei moduri prin care vă puteți asigura că veți fi selectat/ă și acceptat/ă pe baza calităților profesionale pe care le posedați.

1. Asigurați-vă suportul unor corporații, asociații și universități de top în domeniul în care doriți să lucrați

Este mai simplu decât pare.

Mai ales dacă sunteți interesat/ă să obțineți un post bine plătit în industria IT sau design.

Deoarece acestea sunt industriile în care competențele și instrumentele de lucru se schimbă continuu, diplomele obișnuite nu au aceeași importanță ca cele din domenii precum dreptul, medicina sau arhitectura.

Tocmai din acest motiv, corporațiile software de vârf asigură titluri de specialitate care garantează capacitatea de desfășurare a unor activități avansate, fie în domeniul programării, designului, administrării sau managementului IT.

Deținerea unui certificat sau diplome oficiale în această industrie dovedește angajatorului că aveți calificari reale pentru o muncă profitabilă. În acest fel veți câștiga un avantaj semnificativ la angajare, față de colegii care nu posedă astfel de titluri oficiale.

Potrivit rezultatelor cercetărilor întreprinse de corporația Microsoft, pentru mai mult de jumătate dintre managerii IT, certificatul este un criteriu de bază atunci când fac angajări.

63% dintre aceștia susțin că persoanele ce au un astfel de certificat sunt mult mai productive decât colegii lor care nu-l au. De asemenea, aproape jumătate dintre specialiștii IT chestionați au confirmat faptul că au obținut mărimi de salariu în urma obținerii unei calificări oficiale.

Aceste concluzii nu ar trebui să ne surprindă. S-a estimat că în industria calculatoarelor, diplomele obișnuite, chiar și cea de absolvire a unei facultăți, își pierd actualitatea în maxim șase luni de la absolvire. Pe de altă parte, pentru persoanele cu specializare practică reală în acest domeniu, șansele de a fi mult mai bine plătite cresc exponențial.

Astăzi, criteriile au devenit atât de exigente încât unele companii includ în condițiile de angajare posesia unui certificat de specialitate în industrie. De exemplu, companii precum Microsoft, Hewlett-Packard și Cisco solicită certificarea CompTIA A+ pentru tehnicienii lor, iar pentru CompuCom și Ricoh, această certificare este o condiție esențială.

Nu este vorba doar de o simplă hârtie, deoarece un astfel de titlu presupune și posesia unor abilități reale, extrem de profitabile.

Pe lângă toate acestea, cererea de specialiști IT este în continuă creștere, deoarece IT-ul se plasează în grupul de industrii care se extind constant, indiferent de evenimentele economice. De exemplu, potrivit cercetărilor IDC, companie de renume mondial în cercetarea pieței și a tendințelor, la sfârșitul anului 2014, Europa ducea lipsă de 500.000 de specialiști în administrarea rețelelor. Deficitul acestui profil este mare și în România.

Cum vă alegeți titlul de specialitate?

Una dintre companiile cele mai influente în evaluarea certificatelor IT, CramSession, publică cu regularitate o listă cu titlurile și certificatele care merită a fi obținute.

Porniți de acolo. Printre cele mai apreciate titluri în domeniu sunt Microsoft Certified Technology Specialist (MCTS) și Microsoft Certified Professional Developer (MCPD) pentru programatori, Adobe Certified Associate (ACA) și Adobe Certified Expert (ACE) pentru designeri, CompTIA și The Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) pentru administratori și tehnicieni de rețea.

2. Obțineți referințe bune

Dacă alături de numele dumneavoastră stă și dovada participării la proiecte IT de calitate, veți deveni un magnet pentru joburile excelente din IT.

Majoritatea țărilor, inclusiv SUA și țările europene, duc lipsă de specialiști în software, programare, administrare sau design, care să fie capabili să lucreze în companiile existente pe piață, imediat după terminarea studiilor. În România, de exemplu, momentan la nivel anual se formează 10 mii de specialiști noi, dar estimarea oficială arată că cererea de specialiști IT, motivată de apariția a noi centre IT, va crește anual la peste 20.000 de specialiști.

Aceasta nu este o estimare neașteptată, deoarece IT-ul este în foarte multe țări una dintre industriile aflate în expansiune, indiferent de situația economică.

Însă, paradoxul constă în aceea că noii specialiști IT, fără experiență practică, se angajează mai greu, în ciuda faptului că o astfel de experiență se poate obține numai lucrând în companii. Majoritatea oamenilor de afaceri nu doresc să-și riște banii și timpul cu investiții în crearea resurselor umane. Ei caută specialiști gata pregătiți, capabili să aducă profit într-o perioadă scurtă după angajarea în companie.

Un programator poate să fie bine pregătit din punct de vedere tehnic, însă dacă nu a lucrat la proiecte practice, îi lipsește modul strategic de gândire, înțelegerea imaginii de ansamblu, precum și arta comunicării și a muncii în cadrul unui grup. Iar adevărul este că o astfel de experiență necesară pentru obținerea unui job de calitate în IT, se poate obține numai prin activitate practică.

De aceea, participați la proiecte reale de dezvoltare încă din timpul studiilor.

O școală bună vă include în proiecte comerciale și necomerciale în timpul școlarizării, vă dă posibilitatea să obțineți experiențe și referințe valoroase, care vă pot ajuta în căutarea unui job.

Acest lucru este foarte important. Nu trebuie să fiți liderul unui proiect; în realitate, puteți avea chiar și o contribuție minimă, dar care să vă ajute să dobândiți experiență și cunoștințe pe care le puteți scrie cu mândrie în CV-ul dumneavoastră.

Proiectele la care puteți lucra sunt mai accesibile decât în urmă cu cinci ani. Începând de la crearea site-urilor web și dezvoltarea noilor funcționalități pe site-urile existente, instalarea și administrarea sistemelor de rețea, până la elaborarea sau customizarea soft-ului pentru întreprinderi mici și mijlocii.

Cele mai accesibile sunt proiectele de web design, crearea aplicațiilor și funcțiilor pentru site-uri web sau crearea și operarea sistemelor de content management. Apoi, dezvoltarea programelor de contabilitate, analiză financiară, transfer electronic de bani, organizare a relațiilor cu clienții sau de păstrare a documentației în format electronic.

Cum puteți începe să lucrați la astfel de proiecte?

Întrebați, porniți de la școala în care vă perfecționați sau de la prieteni. Oferiți-vă chiar să lucrați gratuit, cu o participare minimă, la un proiect cunoscut sau într-o firmă pe al cărei director îl puteți contacta. Nu este important cu cât veți contribui, important este să puteți contribui.

Dacă repetați acest lucru de mai multe ori, CV-ul dumneavoastră se va îmbogăți cu referințe excelente și cu argumente convingătoare pentru obținerea unui job bine plătit.

De exemplu, un tânăr specialist care a făcut parte dintr-un grup care a lucrat la dezvoltarea unui magazin online autohton, a scris în CV-ul său, printre altele, următoarele:

- Am participat la dezvoltarea unui magazin online alături de un grup format din 12 oameni
- Experiența totală a grupului însumează 40 de mii de ore de lucru în dezvoltare software
- Proiectul cuprinde peste 220 de mii de linii de cod
- În cadrul grupului, am fost membru al echipei care a creat prima aplicație ajax pe piața autohtonă și pe care au folosit-o peste 500 de mii de vizitatori
- În primele șase luni, magazinul online a realizat un trafic de peste 1,3 milioane de euro

Convingător, nu-i așa?

3. Adaptați-vă tehnicile de convingere la personalitatea dumneavoastră

Deși poate nu vă atrage ideea de a începe să învățați cum să vindeți, această aptitudine este una dintre cele mai valoroase aptitudini personale care vă pot aduce câștiguri semnificative.

În ciuda prejudecăților în legătură cu abilitățile de vânzare, adevărata capacitate de a influența alte persoane subînțelege mai multă empatie decât agresivitate, mai multă ascultare decât vorbire, mai multă atenție decât presiune. Oamenii de vânzări buni infirmă imaginea pe care o au majoritatea persoanelor despre cei care practică această profesie. Institutul pentru Cercetarea Științelor Behavioriste din Dallas a descoperit că, în realitate,

oamenii de vânzări exagerează mai puțin în declarațiile lor decât persoanele cu profesii academice, cum ar fi psihologii sau profesorii.

Prin urmare, imaginea de vânzător agresiv, care este în stare să spună orice pentru a obține ceea ce dorește, este doar un mit.

Aptitudinea de a vinde vă poate fi de mare folos și, în plus, este o tehnică ce se însușește la fel ca oricare alta.

Pentru un început bun, iată două sfaturi care vă pot ajuta:

Înainte de a vă prezenta la un interviu, gândiți-vă ce vor avea de câștigat oamenii pentru care doriți să lucrați. Cum îi veți putea ajuta la soluționarea unor probleme de afaceri? Îi puteți ajuta să-și mărească profitul? Să-și micșoreze costurile? Sau să-și accelereze anumite procese interne concrete?

Dacă răspunsul este da, atunci încercați să calculați și să evaluați promisiunile pe care le puteți face. De exemplu: veți putea să micșorați costurile cu până la 10%, sau să aduceți 1000 de clienți noi prin aplicarea unor tehnici avansate de mărire a traficului web, sau puteți accelera cu 40% dezvoltarea aplicațiilor cheie datorită metodei de dezvoltare pe care o folosiți și în care sunteți specialist, sau veți mări nivelul loialității clienților și veți crește câștigurile cu până la 20% prin crearea unei imagini corecte a companiei, cu design de logo și alte elemente ale identității corporative.

Dacă nu puteți să calculați cât valorează promisiunile dumneavoastră și doriți, de exemplu, să vă angajați la dezvoltarea unui site web, oferiți ceva similar: „Vă voi crea un site care va atrage clienți noi tocmai pentru că se va deosebi de site-urile concurente. Acesta va avea funcționalități prin care veți obține datele de contact ale unui mare număr de vizitatori și cărora le veți putea prezenta produsele și serviciile în mod regulat și gratuit. Designul său va permite majorității utilizatorilor să înțeleagă cele mai importante valori oferite și vor fi pregătiți să acorde o atenție mai mare ofertei dumneavoastră în comparație cu oferta concurenței. Având în vedere toate acestea, vă puteți aștepta la o majorare semnificativă a traficului în numai 60 de zile.”

Cu alte cuvinte, gândiți-vă bine la ce beneficii va avea persoana cu care doriți să lucrați și nu ezitați să i le enumerați. De asemenea, spuneți-i cum veți duce la îndeplinire promisiunile făcute.

O altă tehnică de prezentare convingătoare o reprezintă întrebările potrivite. Dacă aveți întrebări pertinente, bine gândite și inteligente, veți lăsa o impresie cu adevărat puternică.

De aceea, gândiți-vă bine ce fel de întrebări puteți pune. Iată câteva exemple:

- Fiindcă astăzi stăm de vorbă pentru prima dată și fiindcă știu că situația din fiecare companie este diferită, aș dori să știu care sunt cele mai importante așteptări pe care le aveți de la postul pentru care concurez?
- Ce fel de rezultate așteptați? Ce rezultate planificați? În ce mod vă evaluați rezultatele? Cum veți fi sigur/ă că aceste rezultate se vor realiza? Ce criterii aveți vizavi de acest job ca să puteți aștepta rezultatele respective? Pe ce criterii evaluați persoana prevăzută pentru acest job în vederea rezultatelor așteptate?
- Care este experiența dumneavoastră de până acum cu persoanele care au ocupat această funcție în firma dumneavoastră?
- Care este pentru dumneavoastră provocarea sau problema esențială pe care ați dori să o rezolvați în legătură cu acest post?
- În baza conversației noastre, pe ce poziție mă vedeți ca persoană care lucrează la acest proiect?

Dacă aveți o întrebare bună pentru persoana care se gândește dacă să vă angajeze sau nu, veți primi și un răspuns adecvat. În acest mod, veți deschide calea unei comunicări echilibrate, care este necesară dacă doriți să transmiteți ideea că sunteți cea mai potrivită persoană pentru jobul respectiv.

Țineți minte că nu este suficient să posedați competențe tehnice avansate. Majoritatea oamenilor cu care lucrați apreciază aptitudinile de comunicare convingătoare, necesare pentru munca în echipă.

De unde să porniți? E simplu. Există diverse cărți care vă pot ajuta să vă însușiți arta vânzării, a comunicării și a negocierii. Când începeți să le citiți, totul va fi și mai interesant. Iată câteva titluri: „Biblia vânzătorilor” de Jeffrey Gitomer, apoi „Cartea despre vânzări” de Tom Hopkins sau „Descoperă-ți geniul” de Michael Gelb.

Atât. Nu este ușor, dar nici imposibil. Dacă parcurgeți toți acești trei pași, vă veți mări șansele de a obține un job bine plătit. Iar pentru a afla cum să vă asigurați o carieră bună prin școlarizare, vizitați www.link-academy.com.

Cum să obțineți un job bine plătit și titluri oficiale de specialitate în IT sau design

LINK Academy este autorizată de Departamentul de Examinări Internaționale Cambridge și de două corporații lider în software să pregătească cursanții conform unei programe avansate, de un an de zile, în domeniul celor mai noi tehnologii de calculatoare, și să elibereze diplome și certificate oficiale. Țelul nostru este simplu: să vă asigurăm o carieră profitabilă în IT.

LINK Academy are 6 departamente de bază: Programare, Design & Multimedia,

Administrare, IT Business, CAD și Mobile Development.

Cursurile se desfășoară în două moduri: în varianta tradițională, prin prezență fizică în sala de curs, sau în varianta online, prin studiu la distanță. Deoarece LINK Academy funcționează cu autorizarea oficială a Departamentului de Examinări Internaționale Cambridge și eliberează diplome și titluri oficiale Cambridge, Microsoft și Adobe, ambele moduri de învățământ îndeplinesc standardele ridicate ale grupului din care fac parte primele cinci universități de top la nivel mondial.

Pentru a afla totul despre școlarizarea la LINK Academy și despre modurile în care vă puteți construi o carieră profitabilă în IT, vizitați www.link-academy.com.

LINK AcademyTM

Școală pentru o carieră IT profitabilă

Pentru o carieră IT profitabilă:

Prin autorizarea oficială a Departamentului de Examinări Internaționale Cambridge și a două corporații lider în software. Școlarizare de specialitate în IT pe durata unui an, conform unei programe avansate în domeniul designului și tehnologiilor informaționale.



LINK Academy este autorizată de Departamentul de Examinări Internaționale Cambridge



LINK Academy asigură titluri oficiale Microsoft



Adobe

Titluri oficiale Adobe

Acest document este parte integrantă a seriei de rapoarte speciale ale LINK Academy. Pentru alte surse și informații care vă pot fi de folos în cariera dvs. profesională în IT sau design, vizitați

www.link-academy.com

LINK Academy

Str. Academiei, Nr. 39-41, Et. 2, Sector 1, București, +40 (0)314.326.162, +40 (0)314.326.163
Bd. Eroilor de la Tisa 20/A, etaj 2, Timișoara, +40 (0)356 .408.876,
+40(0)356.408.877

www.link-academy.com