



LINK Academy

3 MODURI

**DE A OBTINE UN
JOB ÎN IT ȘI**

DESIGN BINE PLĂTIT

3 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 ați văzut că cineva care este mai agresiv sau are o legătură mai bună progresează mai rapid decât cei mai harnici, mai inteligenți, mai buni?

Dvs. nu trebuie să vi se întâmple la fel. Când alegeți un job, există trei moduri prin care vă puteți asigura că veți fi selectați și acceptați pe baza calităților profesionale pe care le dețineți.

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 interesați să obțineți un job bine plătit în industria IT sau design, să vă recalificați sau să începeți propria afacere.

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

Tocmai din acest motiv, corporațiile software de top și asociațiile IT asigură titluri de specialitate care garantează capacitatea de desfășurare a unor activități avansate, fie în domeniul programării, al designului, administrării, managementului IT, CAD sau al programării aplicațiilor mobile.

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

Acest lucru este deosebit de important dacă sunteți freelancer, deoarece veți ajunge în permanență în contact cu clienți noi.

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 cu un astfel de certificat sunt mult mai productive decât colegii lor care nu-l au. De asemenea, aproape jumătate din experții IT chestionați au confirmat faptul că au obținut creșteri salariale în urma obținerii unei calificări oficiale.

Asta 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 deținerea unui certificat de specialitate în industrie. De exemplu, companiile precum Microsoft, Hewlett-Packard și Cisco solicită certificarea CompTIA A+ pentru tehnicienii lor, iar pentru Dell, Intel, Lenovo, CompuCom și Ricoh, această certificare este o condiție esențială.

Nu este vorba doar de o simplă hârtie, deoarece un astfel de titlu presupune și deținerea 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, după cercetările IDC, o companie globală pentru analiza pieței și a trendurilor, se anticipează că cererea de experți pentru dezvoltarea software-ului și a aplicațiilor va crește cu 24%, respectiv 31%, ceea ce este peste 550.000 de locuri noi de muncă doar în acest domeniu. Pe lista joburilor deficitare se află și jobul de administrator, care este în TOP 10 al joburilor IT după cererea pe piața muncii. Deficitul acestor profiluri este mare și în țara noastră.

Cum vă alegeți titlul de specialitate?

Una dintre cele mai influente liste care evaluează certificate IT, Certification Magazine, publică cu regularitate lista de titluri și de certificate care merită obținute. Printre cele mai puternice titluri IT sunt cele emise de Microsoft, Oracle, Zend, Unity, Google, Python Institute și Certiport pentru programatori, International Software Testing Qualifications Board pentru testerii software, Adobe pentru designeri, CompTIA, Microsoft, Linux Professional Institute și Cisco pentru administratori IT, Google, Chartered Institute of Marketing, The Institute of Commercial Management și International Qualifications Network pentru e-business și experți în internet marketing, precum și Autodesk pentru experți în design 3D și CAD.

2. Obțineți referințe bune

Dacă alături de numele dvs. 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 experți în software, programatori, administratori, designeri care să fie capabili să lucreze în companiile existente, la proiecte pe piață, imediat după terminarea studiilor. După cercetările Comisiei Europene, în prezent, Europa are nevoie de 500.000 de experți IT, doar în regiune peste 25.000 de joburi IT sunt necompletate.

Aceasta nu este o estimare neașteptată, deoarece IT-ul este în foarte multe țări una dintre industriile aflate în expansiune, indiferent de situația economică. Paradoxul constă în faptul că noii experți IT, fără experiență practică, se angajează mai greu, în ciuda faptului că o astfel de experiență se poate obține numai lucrând în companii sau la proiecte individuale de freelance. Majoritatea oamenilor de afaceri nu doresc să-și riște banii și timpul cu investiții în crearea resurselor umane.

Ei caută experți 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 școlarizării. O școală bună vă include în proiecte comerciale și necomerciale în timpul școlarizării, vă oferă posibilitatea să obțineți experiențe și referințe valoroase, care vă pot ajuta în căutarea unui job. Pe de altă parte, o școală bună vă va pregăti și pentru muncă individuală la proiecte și vă va oferi posibilitatea de a vă începe și de a vă îmbunătăți cariera de freelancer.

Acest lucru este foarte important – nu trebuie să fiți lider de echipă. În realitate, puteți avea chiar și o contribuție minimă sau puteți fi un simplu angajat, dar care să vă ajute să dobândiți experiență și cunoștințe pe care le puteți scrie cu mândrie în CV-ul vostru. 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 pentru site-urile existente, instalarea și administrarea sistemelor de rețea, până la elaborarea sau customizarea software-ului pentru întreprinderi mici și mijlocii. Cele mai accesibile sunt proiectele de design web, crearea aplicațiilor și funcțiilor pentru site-uri web sau crearea și operarea sistemelor de content management.

Apoi, dezvoltarea programelor de contabilitate, programe pentru analize financiare, pentru transfer electronic de bani, pentru organizarea relațiilor cu clienții, pentru păstrarea 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 și colegi. Intrați în contact cu companii IT. Oferiți-vă chiar să lucrați gratuit, cu o participare minimă, la un proiect cunoscut sau într-o companie 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 dvs. se va îmbogăți cu referințe excelente și cu argumente convingătoare pentru obținerea unui job bine plătit. De exemplu, un tânăr expert 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 persoane;*
- *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?

Pentru o carieră IT profitabilă vizitați: www.link-academy.com

3. Adaptați-vă tehnicile de convingere la personalitatea dvs.

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.

Agenții 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, agenții de vânzări exagerează mai puțin în declarațiile lor decât persoanele cu profesii academice, cum ar fi psihologii și 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 care 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 sau de a decide să vă prezentați afacerea pe internet, 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 reducă costurile? Sau să-și accelereze anumite procese interne specifice? Apoi încercați să calculați și să cuantificați promisiunea pe care o puteți oferi.

Dacă veți putea să reduceți costurile cu până la 10%? Sau să aduceți 1000 de clienți noi prin aplicarea unor tehnici avansate de creștere a traficului pe web? Sau puteți accelera cu 40% dezvoltarea aplicațiilor-cheie datorită metodei de dezvoltare pe care o folosiți și în care sunteți specialist, ori veți crește 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 dvs. 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 concurențe. Acesta va avea funcționalități prin care veți obține datele de contact ale unui număr mare de vizitatori și cărora le veți putea prezenta produsele și serviciile în mod regulat și gratuit. Designul său va le permite utilizatorilor să înțeleagă cele mai importante valori oferite și vor fi pregătiți să acorde o atenție mai mare ofertei dvs. 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:

- *Deoarece 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 jobul 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 rezultate respective? Pe ce criterii evaluați persoana prevăzută pentru acest job în vederea rezultatelor așteptate?*
- *Care este experiența dvs. de până acum cu persoanele care au ocupat această funcție în firma dvs.?*
- *Care este pentru dvs. 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 să vă angajeze sau nu, veți primi și un răspuns adecvat. În acest mod, veți deschide calea unei comunicări echilibrată, care este necesară dacă doriți să transmiteți ideea că sunteți cea mai potrivită persoană pentru jobul respectiv. Țineți minte că nu este suficient să aveți 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, accesați www.link-academy.com.

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

LINK Academy este autorizată de către Departamentul de Examinări Internaționale Cambridge și de trei corporații de top – Adobe, Microsoft, Apple, să pregătească cursanții conform unei programe avansate, de un an de zile, în domeniul celor mai noi tehnologii de calculatoare și să emită diplome și certificate oficiale. Țelul nostru este simplu: să vă asigurăm o carieră IT profitabilă.

LINK Academy are 6 departamente de bază: Programare, Design & Multimedia, Administrare, IT Business, CAD și Mobile Development.

Cursurile se desfășoară în două moduri: tradițional – în clasă, sau online – prin studiu la distanță. Deoarece LINK Academy funcționează cu autorizarea oficială a Departamentului de Examinări Internaționale Cambridge și emite titluri oficiale Cambridge, Microsoft, Adobe, Autodesk, Oracle și Zend, ambele moduri de școlarizare îndeplinesc standardele înalte ale grupării din care fac parte primele cinci universități de top la nivel mondial.

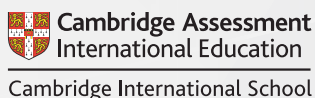
Pentru a afla totul despre școlarizarea la LINK Academy și despre modurile în care vă puteți construi o carieră profitabilă în IT, accesați www.link-academy.com.

Pentru o carieră IT profitabilă vizitați: www.link-academy.com

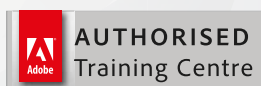
LINK Academy™

Pentru o carieră profitabilă în IT:

După autorizarea oficială a Departamentului de Examinări a Universității Cambridge și a patru companii IT de top, școlarizarea IT de specialitate a programului avansat pentru tehnologii de calcul și design pe un an de zile.



LINK Academy este autorizată de către Departamentul de Examinări a Universității Cambridge



Titluri de expert
Adobe

Microsoft Partner

LINK Academy asigură titluri de specialitate oficiale ale corporației Microsoft



LINK Academy este Oracle WDP
Partner autorizat

Acest document face parte din seria de rapoarte speciale LINK Academy. Pentru alte resurse și informații care pot fi utile pentru cariera dvs. profesională în IT sau design, accesați 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

Copyright © LINK Academy