

**Wykaz książek zakupionych do księgozbioru tematycznego
w ramach projektu**

„Młodzi ozorkowanie na drodze do kariery zawodowej”

1. 100 potwornych opowieści o pieniądzach, czyli jak żyć, zarabiać i wydawać z głową
2. ABC small business'u
3. Asertywność menedżera
4. Czy jesteś wystarczająco bystry, żeby pracować w Google?
5. Dochodząc do Tak
6. Doradztwo personalne i zawodowe
7. Dzień dobry i co dalej
8. Emocjonomika
9. Głaskologia
10. Jak doskonalić umiejętność skutecznej komunikacji
11. Jak najlepiej zaprezentować się podczas rozmowy kwalifikacyjnej
12. Jak napisać najlepsze CV i list motywacyjny
13. Kobiety, praca i sztuka savoir-vivre'u
14. Kryzysk
15. Lepiej żyć po swojemu
16. Liczy się efekt
17. Moc coachingu
18. Motywacja droga do sukcesu
19. Odchodząc od NIE
20. Odnieś sukces w sieci!
21. Odnieś sukces w sprzedaży i telemarketingu
22. Pełna MOC możliwości
23. Pierwsze kroki w zawodzie
24. Poradnik dla szukających pracy
25. Postawa mimika gest z elementami komunikowania niewerbalnego w biznesie i w Internecie
26. Rozmowa kwalifikacyjna
27. Rozmowa kwalifikacyjna
28. Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej
29. Zaplanuj swój sukces! Biznesplan na start
30. Zarządzanie czasem



100 potwornych opowieści o pieniądzu, czyli jak żyć, zarabiać i wydawać z głową

Starożytni Grecy mawiali, że inteligencję człowieka można zobaczyć w tym, jak zarabia pieniądze, zaś jego mądrość w tym, jak je wydaje. Ta książka być może nie uczyni z Ciebie miliardera. Do tego potrzeba nie tylko dobrego słowa, ale i kapitału, instynktu łowcy oraz okazji oraz szczęścia, by znaleźć się w odpowiednim miejscu w odpowiednim czasie i spotkać tam ludzi ze szczęśliwą ręką.

Po lekturze tej książki będziesz wiedział, jak samodzielnie sterować swoją finansową przyszłością, tak by nie zależeć od banków, doradców finansowych, by pieniądze każdego dnia nie przeciekały ci przez palce. Słowem zachować finansową niezależność.

Pułapek finansowych, które mogą uczynić z Ciebie bankruta, jest mnóstwo. Ta książka to zestaw rad popartych wieloma przykładami wziętymi z życia czytelników. A także z doświadczenia i z błędów, które autor sam popełnił.

Dwie trzecie Polaków nie ma żadnych oszczędności, zaś do systematycznego oszczędzania pieniędzy przyznaje się co dziesiąty z nas. A pozostali? W dzisiejszych burzliwych czasach nie mieć zabezpieczenia finansowego to jak przed ulewą wyjść bez parasola. Ta książka będzie dla Twojego portfela takim właśnie parasolem.



ABC small business'u

A - jak założyć i prowadzić własną firmę.

B - księgowość Twojej firmy (ryczałt, księga przychodów i rozchodów, VAT)

C - jak Cię rozliczy Urząd Skarbowy.

Stan prawny na dzień 1.02.2014 r.

Asertywność menedżera

We współczesnym świecie asertywność stała się jedną z



podstawowych kompetencji oczekiwanych i wymaganych od menedżera. Asertywność jest umiejętnością posługiwania się w różnych sytuacjach łagodną stanowczością w obronie własnych racji, ale bez wchodzenia w konflikt z racjami innych. Aby być asertywnym, należy nauczyć się:

- odmawiać
- wyrażać własne poglądy i bronić ich
- nie bać się krytyki i reagować na nią
- bronić się przed agresją
- konstruktywnie wyrażać złość
- wydawać polecenia i komunikować swoje oczekiwania
- chwalić innych
- prezentować siebie

Ten poradnik pomaga nauczyć się bycia asertywnym. Można go polecić nie tylko obecnym i przyszłym menedżerom, ale także psychologom, socjologom, dziennikarzom, urzędnikom różnych szczebli oraz studentom wyższych uczelni i słuchaczom studiów podyplomowych.



Czy jesteś wystarczająco bystry, żeby pracować w Google?

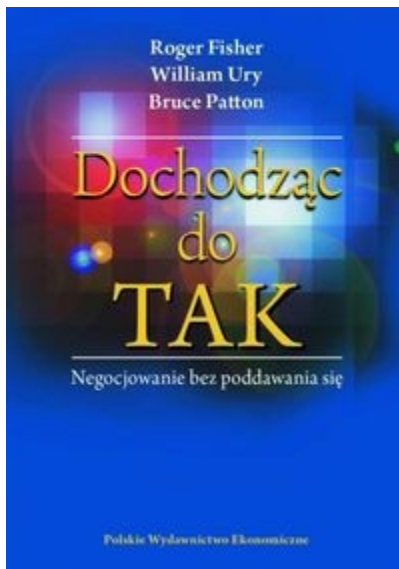
Zostajesz zmniejszony do rozmiarów pięciogroszówki i wrzucony do blendera. Ostrza pójdą w ruch za 60 sekund. Co robisz? – Jeśli chcesz pracować w Google albo w którejś z pozostałych liczących się korporacji, musisz mieć odpowiedź na to i wiele innych pytań.

Czy jesteś wystarczająco bystry, żeby pracować w Google? prowadzi czytelnika przez zaskakujące rozwiązania dziesiątków najbardziej wymagających pytań zadawanych podczas rozmów o pracę. Książka zwraca uwagę na istotność kreatywnego myślenia, wskazuje sposoby na prześcignięcie konkurencji, opowiada, w jaki sposób Twój profil na Facebooku staje się odzwierciedleniem Ciebie samego, a także dotyka wielu innych, równie istotnych spraw.

Jeśli chcesz odnieść sukces na dzisiejszym rynku pracy, ta książka jest dla Ciebie.

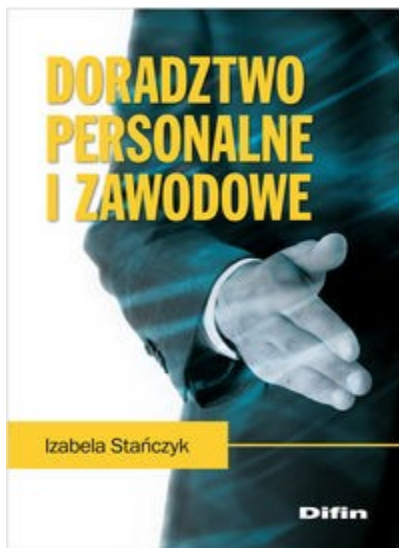
Dochodząc do Tak

Najpopularniejsza na świecie książka dotycząca negocjacji, w której pokazano prostą i wszędzie możliwą do zastosowania metodę



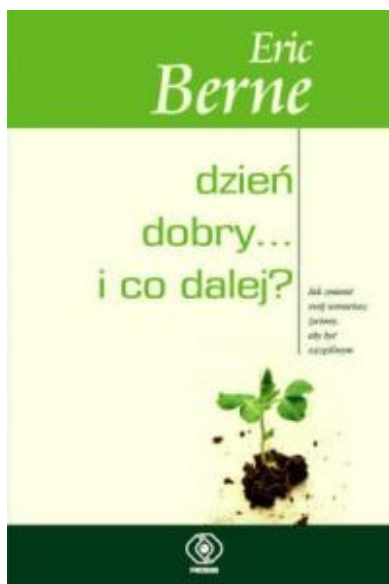
negocjowania sporów prywatnych i zawodowych. Autorzy proponują sprawdzoną metodę dochodzenia do porozumienia możliwego do zaakceptowania przez wszystkie strony i we wszelkich rodzajach konfliktów — bez względu na to, czy obejmują one rodziców i dzieci, sąsiadów, współpracowników, klientów firmy. Dzięki opisanej metodzie negocjacji można łatwo nauczyć się, jak skutecznie negocjować z różnymi partnerami.

Książka jest przeznaczona dla studentów: psychologii, socjologii, zarządzania, stosunków międzynarodowych, politologii, handlu zagranicznego, administracji, menedżerów, przedsiębiorców, osób chcących doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne.



Doradztwo personalne i zawodowe

Książka ta to swoistego rodzaju przewodnik dla studentów/absolwentów, którzy zamierzają podjąć pracę. Przedstawia możliwości z jakich mogą korzystać aby w odpowiedni sposób poruszać się po rynku pracy i wybrać najbardziej odpowiednie stanowisko względem posiadanych przez nich kompetencji. Z drugiej strony książka stanowi informację dla wszystkich pracodawców pod kątem oczekiwań ze strony studentów/absolwentów w zakresie warunków pracy. Trzecie przesłanie książki to przedstawienie różnicy między doradztwem zawodowym a doradztwem personalnym w zakresie ustawodawczym, strukturalnym, metod pracy i ich zastosowania.



Dzień dobry i co dalej?

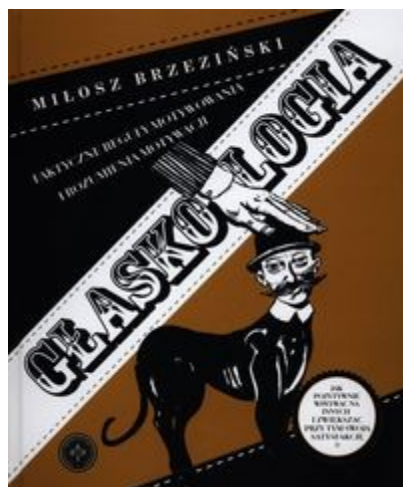
Umiejętność porozumiewania się z innymi ludźmi kształtuje nasze życie. Życie każdego z nas toczy się zaś według scenariusza, który tworzymy we wczesnym dzieciństwie. Scenariusz może być smutny, może być też pełen sukcesów; decyduje, w jaki sposób odnosimy się do przyjaciół, kogo poślubiamy, a nawet w jakim łożu zakończymy życie.



Emocjonika

Osiemdziesiąt procent decyzji podejmujemy pod wpływem emocji - wykazały to najnowsze badania z dziedziny neurologii i funkcjonowania mózgu.

Emocjonika uczy postrzegać emocje w kategoriach możliwości biznesowych: w obecnych warunkach zaostrzającej się konkurencji rynkowej, wobec setek podobnych produktów, emocje mogą wywierać istotny wpływ na decyzje klientów. Autor odwołuje się do obserwacji mimiki twarzy – najskuteczniejszej metody pomiaru i analizowania reakcji emocjonalnych. Pokazuje też, jak wykorzystywać emocje w poszczególnych działaniach biznesowych – budowaniu marki, projektowaniu produktów, reklamie, sprzedaży, obsłudze klientów i zarządzaniu pracownikami.



Głaskologia

To książka wyjątkowa pod każdym względem. Powinien ją przeczytać każdy Polak.

Rodzic, szef, podwładny, polityk, dziennikarz, trener, mąż i żona, sprzedawca i księgowy... Każdy, kto chce się dobrze czuć dłużej niż parę chwil i każdy, kto chce mieć pozytywny wpływ na innych, dać im energetycznego kopa. Każdy, kto chce utrzymać pracę, awansować czy budować związek oparty na zaufaniu, zrozumieniu i nieustannej ciekawości drugiej osoby.

'Głaskologia' powinna być obowiązkową lekturą szkolną. To nie tylko książka, ale swego rodzaju efektywna filozofia postępowania. Jest to lektura fascynująca, wciągająca i taka, która nie pozwala o sobie zapomnieć. Bogata merytorycznie, rzeczowa, dowcipna, konkretna i mądra. Momentami bezpardonowa. Na pewno nietuzinkowa.

Autor sprawnie balansuje między przykładami, wynikami najnowszych badań a metaforami pomagającymi zapamiętać najważniejsze wnioski.

Jak doskonalić umiejętności skutecznej komunikacji



Istnieją tylko cztery sposoby, dzięki którym kontaktujemy się ze światem. Jesteśmy na ich podstawie oceniani i klasyfikowani. To kontakt za pomocą naszego działania, wyglądu, tego, o czym i jak mówimy.

Dale Carnegie

Postępuj zgodnie z podstawowymi zasadami skutecznej komunikacji Dale Carnegie'go. Jeśli będziesz w tym konsekwentny wówczas wykształcisz jakże ważną zdolność:

- doskonalenia umiejętności komunikacyjnych - od codziennych rozmów, aż po prezentacje i wystąpienia publiczne
- łatwego docierania z twoim przekazem do odbiorcy, co sprawi że praca zostanie wykonana szybciej i z mniejszą liczbą błędów
- słyszenia tego, co mówią inni, tak aby w pełni zrozumieć ich przekaz
- zrozumienia w jaki sposób język ciała wzmacnia albo osłabia skuteczność twoich wypowiedzi oraz jak go interpretować u swoich słuchaczy
- trafnego wyrażania myśli w formie pisemnej - w listach, notatkach służbowych, e-mailach czy SMS-ach



Jak najlepiej zaprezentować się podczas rozmowy kwalifikacyjnej

Rozmowa kwalifikacyjna jest bardzo ważnym etapem procesu poszukiwania pracy. O tym, jak z sukcesem wykorzystać szansę bezpośredniego spotkania z potencjalnym pracodawcą, traktuje ten poradnik.

Szczególną uwagę zwrócono na następujące zagadnienia:

- przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej,
- przebieg standardowego spotkania rekrutacyjnego,
- rodzaje rozmów kwalifikacyjnych,
- pytania najczęściej zadawane przez osoby rekrutujące,
- pytania, jakie może zadać kandydat,
- skuteczne metody autoprezentacji,
- działania po rozmowie kwalifikacyjnej.

Każdy z tematów został wzbogacony o konkretne przykłady oraz praktyczne wskazówki, które mogą pomóc kandydatowi w przygotowaniach do tego ważnego spotkania.

Jak napisać najlepsze CV i list motywacyjny



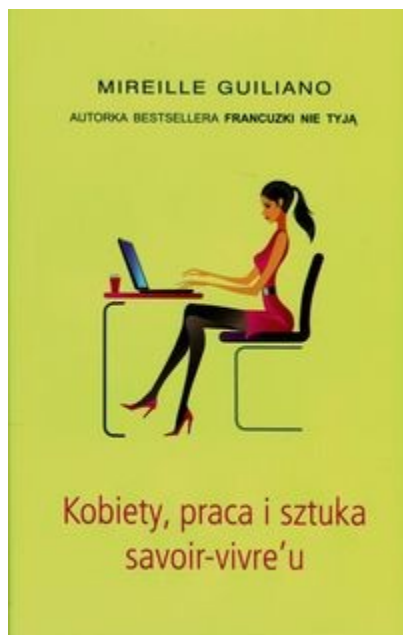
Życiorys zawodowy, popularnie zwany CV, oraz list motywacyjny to podstawowe narzędzia w procesie poszukiwania pracy. Są one zarazem kluczowym elementem tego procesu, decydującym o tym, czy w ogóle będziemy mieli szansę zostać zaproszeni na rozmowę rekrutacyjną.

W książce w przystępny i praktyczny sposób pokazano najważniejsze zasady tworzenia tych dokumentów, tak aby zostały profesjonalnie przygotowane. Autorka, odnosząc się do swojego doświadczenia zawodowego, udziela wskazówek w zakresie:

- konstruowania profesjonalnej biografii zawodowej,
 - wyboru odpowiedniego rodzaju CV i listu motywacyjnego w zależności od sytuacji zawodowej (zaprezentowano konkretne przykłady takich dokumentów),
 - przygotowywania innych pomocnych dokumentów, takich jak referencje, dyplomy, certyfikaty i świadectwa ukończenia kursów.
- Nie pominięto roli graficznego rozmieszczenia informacji w CV, a także jego przejrzystego wyglądu. Wskazano najczęściej popełniane błędy i zaniedbania przy pisaniu CV i listów motywacyjnych wraz z ich konsekwencjami.

Dodatkowo zamieszczone zostały ankiety, kwestionariusze z pytaniami, dzięki którym Czytelnik będzie mógł dokonać samooceny swoich mocnych stron i umiejętności.

Kobiety, praca i sztuka savoir-vivre'u



Mireille Guilliano omawia sytuację pracujących kobiet we współczesnym skomplikowanym świecie.

Jak zachować równowagę pomiędzy pracą zawodową, a życiem osobistym, jak odnaleźć się w zdominowanym przez mężczyzn świecie biznesu, wreszcie, najważniejsze, jak czuć się bien dans sa peau, czyli dobrze we własnej skórze? We właściwy sobie niewymuszony i pełen humoru sposób autorka doradza kobietom całego świata, jak sprawić, by ich życie nabrało nowych, lepszych barw. Guilliamonie szczerzy przykładów i anegdot z czasów własnej kariery, ubarwiając poradnik licznymi wziętymi z życia opowieściami. W książce znalazło się również miejsce dla kilku znakomitych przepisów kulinarnych utrzymanych w duchu francuskiej tradycji, która ponad wszystko sławi płynącą z życia przyjemność.

Kryzysk



Przyjazny poradnik znanego trenera - przewodnika rozwoju osobistego.

Jak w sytuacji kryzysowej znaleźć dobre strony i nowe satysfakcjonujące rozwiązania. Jak zyskać na kryzysie, zarówno w sensie globalnym, jak i zawodowym oraz osobistym.



Lepiej żyć po swojemu

Książka dla tych, którzy nie mieszczą się w swoim dotychczasowym życiu, i czują, że nie realizują się w pełni. Osiągnęli już wiele, ale szukają szczypty przypraw, które nadadzą ich życiu smak.

W książce *Lepiej żyć po swojemu* znana psychoterapeutka Małgorzata Liszyk-Kozłowska omawia z dziennikarką Krystyną Romanowską najważniejsze aspekty dojrzałego życia. Przekonaj się, co lubisz, a czego nie lubisz. Przyjrzyj sobie i swoim potrzebom, zastanów się, czego ci brakuje. Znajdź odpowiedź na pytanie, co utrudnia ci osiągnięcie pełnej satysfakcji. A potem zacznij żyć po swojemu!

Dowiedz się:

- Jak dążyć do rozwoju osobistego i dlaczego warto to robić?
- Jak nawiązać autentyczny kontakt z samym sobą?
- Czy możesz być zadowolony z siebie, nawet jeśli nie jesteś idealny?
- Jak radzić sobie z otoczeniem, które nie chce, byśmy się zmieniali?
- Jak pogodzić życie rodzinne i zawodowe z realizacją własnych potrzeb, które wcale nie są mniej ważne?
- Jak pokonać swój strach przed dokonywaniem zmian?



Liczy się efekt

Dowiedz się, jak uporządkować najważniejsze obszary swojego życia i przejąć nad nimi kontrolę.

Ta książka to zbiór narzędzi, wskazówek i sugestii, które mogą przyczynić się do tego, że staniesz się osobą działającą efektywniej i nauczysz się mądrzej gospodarować swoim czasem.

Wiedzę zawartą w tej książce można wykorzystać do:

wytaczania jasnych celów oparte na wartościach

poznania skutecznych metod planowania

pozbywania się złych nawyków

rozwijania samodyscypliny i determinacji

zwalczania pokusy odkładania spraw na później

opanowania umiejętności skupiania się na wykonywanej pracy

dowiedzenia się, jak realizować więcej zadań w krótszym czasie

podniesienia na wyższy poziom swojej produktywności finansowej

Liczy się efekt!



Moc coachingu

Coaching jest uznawany za jedną z najbardziej efektywnych metod rozwoju - zarówno osób, jak i organizacji oraz przedsiębiorstw. Z powodzeniem stosuje się go wśród kadry zarządzającej oraz menedżerskiej. Książka Moc coachingu krok po kroku wprowadzi początkującego trenera w tajniki najmocniejszych, najczęściej stosowanych narzędzi coachingowych. Została ona przygotowana przez zespół doświadczonych coachów i praktyków biznesu w oparciu o ich bogatą praktykę oraz kompetencje doskonalone w najlepszych szkołach i organizacjach coachingowych: Erickson College International, International Coaching Community, Center for Right Relationship European, International Coach Federation.

Pierwsze wydanie książki stało się ważnym przewodnikiem dla coachów oraz osób uczących się coachingu. Autorki w swej codziennej pracy spotykały się z wieloma pytaniami i prośbami o uzupełnienie informacji zawartych w tamtej książce. Publikacja, którą trzymasz w ręku, powstała właśnie po to, by poszerzyć temat i odpowiedzieć na pytania Czytelników. Oprócz informacji z pierwszego wydania - dwudziestu jeden metod coachingowych o różnym stopniu zaawansowania, autorskich pomysłów, wskazówek i porad, które przyczynią się do wzbogacenia Twojego warsztatu - znajdziesz tu obszerny rozdział, zawierający najczęściej zadawane pytania (i odpowiedzi), a także nowe narzędzie: „O przekonaniach”.



Odnieś sukces w sieci!

Śmiało ruszaj w świat Internetu!

Chodzi Ci po głowie pomysł na internetowy biznes? Rozkręcasz sklep internetowy? Masz firmową stronę i zastanawiasz się, jak ją wypromować? A może dopiero planujesz wesprzeć swoją firmę kanałem online i nie do końca wiesz, co jest ważne przy tworzeniu strony WWW? Autor tej książki zawodowo zajmuje się wspieraniem ludzi takich jak Ty, którzy zdają sobie sprawę z ogromnych możliwości promocyjnych i sprzedażowych, jakie niesie ze sobą internet, ale nie zawsze wiedzą, jak te możliwości wykorzystać. Takich, którzy chcą spróbować, jednak nie chcą popełnić błędów początkującego.



Pragniesz spróbować swoich sił w telemarketingu? Pracujesz jako sprzedawca w sklepie, ale nie satysfakcjonują Cię dotychczasowe osiągnięcia? A może jesteś przedstawicielem handlowym i chciałbyś zwiększyć swoje kompetencje, a co za tym idzie, zarobki? We wszystkich powyższych kwestiach pomoże Ci ta książka.

Jej autor to niekwestionowany autorytet z dziedziny doradztwa biznesowego. Jego warsztaty i indywidualne konsultacje odmieniły życie tysięcy osób. Teraz dzieli się swoją szeroką wiedzą na temat technik sprzedaży. „Zaklinacz firm”, jak o nim mówią zachwyceni klienci, podaje również szereg metod perswazji, które zapewniły także jemu życiowy i finansowy sukces.

W swojej publikacji wyjaśnia, jak świadomie budować rozmowę handlową z klientem. Podaje również gotowe scenariusze rozmów telefonicznych i bezpośrednich dzięki czemu niewiele rzeczy będzie mogło Cię zaskoczyć. Korzystając z jego doświadczenia dowiesz się, jak poradzić sobie z „trudnym” klientem i w jaki sposób jego obiekcje możesz przekuć w swoje atuty.

Dzięki zawartym w książce poradom uświadomisz sobie, które z Twoich cech mogą być przydatne w pracy handlowca, a które mogą Ci ją utrudniać. Ta wiedza już na starcie pozwoli Ci oszacować, czy jest to ścieżka kariery, którą chciałbyś dalej podążać. Niezależnie, jaką decyzję podejmiesz, porady Autora pozwolą znacząco zwiększyć Twoje umiejętności interpersonalne, które okażą się równie przydatne w pracy, jak i życiu prywatnym.

Czas odnieść sukces!



Pełna moc możliwości

Książka o spełnionym życiu, zainspirowana przez 18-minutowy wykład!

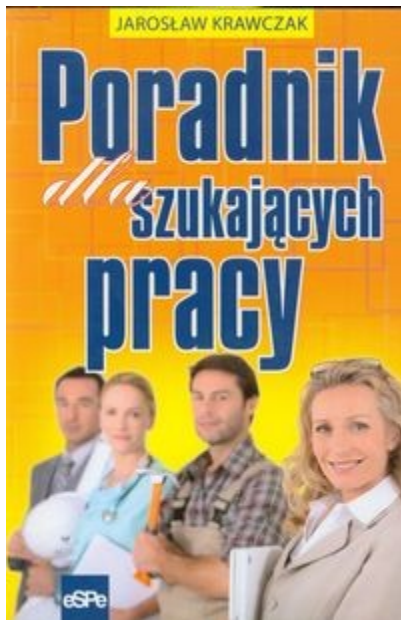
Pomyśl o swoich sukcesach. One nie są dziełem przypadku. Żadne „udało się”, „samo wyszło”, „przy okazji”. Okazje pojawiły się na Twojej drodze. Ale to Ty schyliłeś się, podniosłeś je, włożyłeś w nie pasję, ciężką pracę, upór i odniosłeś sukces. Czytelniku! Pomyśl o swoich marzeniach. Wiesz, po co są? Żeby je spełniać! Pomyśl o odwadze. Odwaga składa się z czterech elementów. Odwaga to zaufanie do siebie, ryzyko, decyzje i zaangażowanie. Te składowe — dążenie do sukcesu, pasja, praca, marzenia, odwaga — łączą się ze sobą w obraz spełnionego życia. Dają nam pełną MOC możliwości. O tym właśnie opowiadał Jacek Walkiewicz słuchaczom TEDxWSB we wrześniu 2012 roku we Wrocławiu.

Książka, którą trzymasz w ręku, stanowi rozwinięcie tamtego wykładu. Za pośrednictwem internetu przesłanie autora dotarło do wielu ludzi, może również do Ciebie. Zaczęły spływać e-maile, pytania, prośby o pomoc w wychodzeniu na prostą, na drogę do pełni możliwości. Jacek Walkiewicz nie był w stanie każdemu z pytających odpowiedzieć indywidualnie. Dlatego postanowił zrobić to zbiorowo — właśnie za pośrednictwem tej książki.

Pierwsze kroki w zawodzie



Podjęcie stałej pracy zawodowej oznacza, że nieodwołalnie wchodzi się w świat ludzi dorosłych i jest się ocenianym bez taryfy ulgowej. Z dnia na dzień z beztrudnego nastolatka trzeba się przeistoczyć w kompetentnego, budzącego zaufanie pracownika, a czasami także właściciela jednoosobowej firmy. To niełatwe zadanie, szczególnie że zasady, ci wypada, a czego nie wypada, znacznie się ostatnio zmieniły i wiele osób, nie tylko bardzo młodych, ma kłopot z właściwym stosowaniem reguł obowiązujących w kontaktach zawodowych.

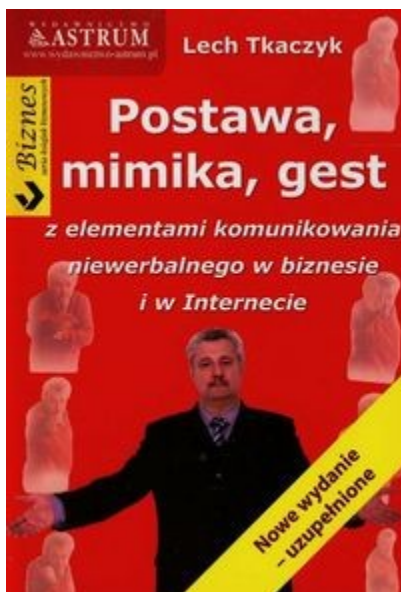


Poradnik dla szukających pracy

Praktyczny przewodnik dla osób poszukujących pracy lub rozważających jej zmianę.

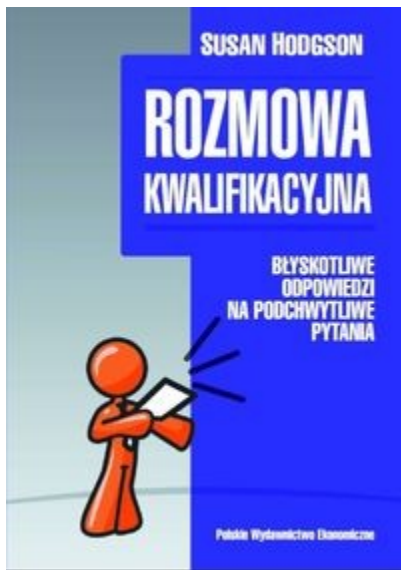
Dowiedzą się one z niego między innymi:

- gdzie szukać pracy;
- na co zwrócić uwagę podczas analizy ofert pracy;
- jak dokonać analizy własnych kompetencji;
- jak przygotować dobre CV i list motywacyjny;
- co i w jaki sposób mówić podczas rozmowy kwalifikacyjnej;
- jak stosować mowę ciała podczas takiej rozmowy;
- jakie błędy popełniają najczęściej kandydaci do pracy i jak i się ich ustrzec;
- jak wynegocjować korzystne warunki finansowe zatrudnienia.



Postawa, mimika, gest

Czego spodziewać się po osobach z przymrużonymi i zapadłymi oczami? Co charakteryzuje ludzi urodzonych w zimie? Czy warto znać gesty i sygnały kokieterii? Czym jest proksemika i parajęzyk? Od zarania dziejów człowiek próbuje znaleźć złotą regułę na opis swojego zachowania oraz wyrażania swych uczuć. Niewerbalny sposób komunikowania towarzyszy mu od zawsze. A nie da się ukryć, że w dzisiejszych czasach znajomość mowy ciała to wręcz konieczność! Z tego powodu Lech Tkaczyk przygotował świetny, bo zwięzły, konkretny i przejrzysty przewodnik po świecie komunikacji niewerbalnej. Dowiedzieć się z niego można, co zdradzają oczy, jak trzymać ręce, czym się różni strefa intymna od osobistej, jakie szanse na sukces ma menedżer niepotrafiący utrzymać porządku na swoim biurku itd.



Rozmowa kwalifikacyjna

Od wyniku rozmowy kwalifikacyjnej często zależy dalsza kariera zawodowa. Podczas takiej rozmowy przeprowadzający rekrutację zadają wiele pytań, niektóre z nich bywają podchwytliwe. Aby zrobić dobre wrażenie i nie dać się wyprowadzić z równowagi, trzeba się dobrze przygotować do rozmowy. Ten poradnik zawiera najlepsze z możliwych odpowiedzi na ponad 200 pytań, na które zwykle musi odpowiedzieć osoba starająca się o pracę. Ponadto Autorka uczy, jak zręcznie i błyskotliwie odpowiedzieć na najbardziej nawet zaskakujące pytania. Dzięki temu można nabrać pewności siebie, opanować stres i panikę.

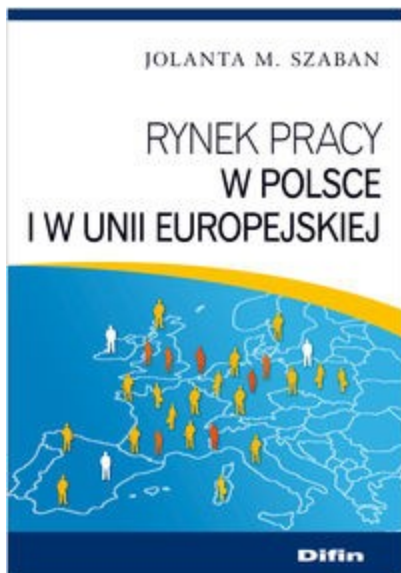
Książka jest skierowana do osób starających się o pracę po raz pierwszy, a także tych, które wracają na rynek pracy po przerwie.



Rozmowa kwalifikacyjna

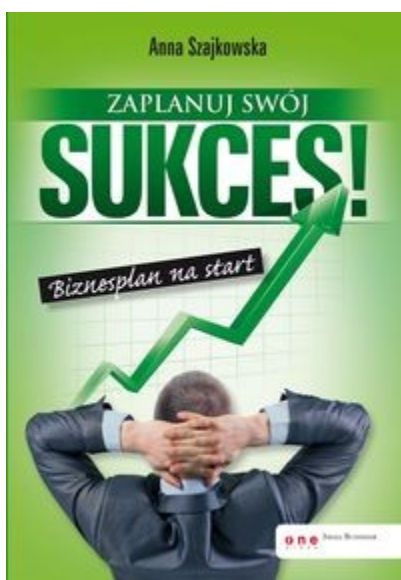
Po drugiej stronie stołu, czyli o czym myśli rekruter? Szukasz pracy? Wysyłasz swoje dokumenty rekrutacyjne? Zapraszają Cię na rozmowy, chodzisz na nie... i nic? W tym kraju nie ma pracy dla ludzi z Twoim wykształceniem? A może rekrutujący Cię nie lubią? To ostatnie może być bliższe prawdy, niż myślisz. Z tym, że to na pewno nie jest kwestia sympatii lub antypatii. Przypuszczalnym powodem jest to, że podczas rozmowy robisz lub mówisz coś, co powoduje, że nie przechodzisz do kolejnego etapu rekrutacji. Chcesz wiedzieć, jakie popełniasz błędy, i nauczyć się ich unikać? W takim razie koniecznie sięgnij po tę książkę! Jest to drugie wydanie, które autorka uzupełniła o informacje na wyjątkowo ważne tematy.

Po pierwsze rozprawia się z pokutującym powszechnie mitem na temat dobrego sprzedawania się na takiej rozmowie, a także bliżej przedstawia własną koncepcję rekrutacji jako procesu sprzedaży, aby Czytelnik mógł spojrzeć na rozmowę kwalifikacyjną w szerszym kontekście. W drugim wydaniu książki pojawia się również istotny rozdział odsłaniający kulisy działania rekrutujących, którego celem jest ułatwienie przygotowania się do całego procesu rekrutacji. Sporo uwagi poświęcono negocjacjom dotyczącym wynagrodzenia, które wzbudzają zawsze gorące emocje. Autorka uważa, że odpowiedź na pytanie, czy warto negocjować wysokość przyszłej pensji, brzmi: "To zależy". Zależy od wielu czynników, także od tego, jak bardzo chcesz dostać tę pracę...



Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej

Celem książki jest służyć pomocą przede wszystkim studentom, interesującym się szeroko rozumianą problematyką rynku pracy. Może ona pozwolić im zrozumieć skomplikowane współczesne zasady rządzące rynkiem pracy – nie tylko po to, by zdobyć wiedzę potrzebną na studiach, ale także kompetencje ułatwiające poruszanie się na tym rynku. Wiele odniesień międzynarodowych w niniejszej pracy, w szczególności dotyczących europejskiego rynku pracy, ma związek ze swobodą przepływu osób, pozwalającą szukać i znajdować pracę w dowolnym kraju Unii Europejskiej i pomóc może w zorientowaniu się w sytuacji na konkretnych rynkach pracy w wybranych krajach unijnych.

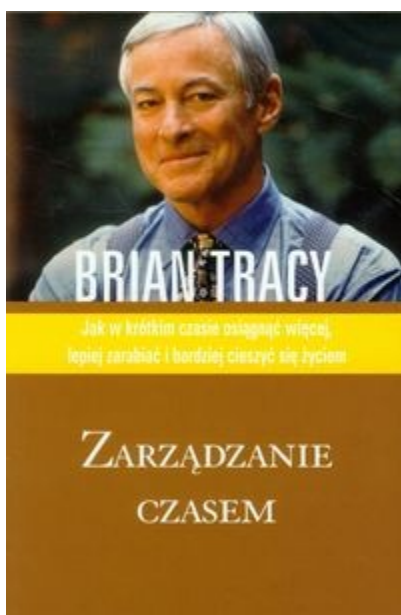


Zaplanuj swój sukces!

Grunt to mieć plan. Biznesplan!

Masz pomysł na biznes? Gratulacje! Teraz czas zamienić idee na konkretne zyski. By się solidnie do tego przygotować, musisz stworzyć biznesplan. Weź czystą kartkę papieru albo otwórz nowy dokument na ekranie swojego laptopa. Może zaczniesz od planowania struktury zatrudnienia, klucza doboru pracowników, systemów motywacyjnych? Nie jest łatwo, prawda? Jednak nagroda za trud będzie wielka.

Zatem - pisanie czas zacząć...



Zarządzanie czasem

Czy wystarcza nam czasu na wszystko? Większość z nas na podobne pytanie odpowie "nie". W rzeczywistości jednak każdy z nas ma więcej czasu, niż mu się wydaje, tylko nie umie nim zarządzać. Z książką Briana Tracy'ego nauczymy się, jak w krótkim czasie osiągnąć więcej, lepiej zarabiać i bardziej cieszyć się życiem.?



Polsko-Amerykańska Fundacja Wolności jest partnerem Fundacji Billa i Melindy Gates w przedsięwzięciu, które ma ułatwić polskim bibliotekom publicznym dostęp do komputerów, Internetu i szkoleń. Program Rozwoju Bibliotek w Polsce jest realizowany przez Fundację Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego.

Zakup książek sfinansowano ze środków Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności w ramach Programu Rozwoju Bibliotek, nr umowy 52-AB/2014.