



Как найти достижения в опыте работы

Достижение - это измеримое действие в прошлом, которое принесло результат

Задайте себе вопросы:

- Какую ежедневную пользу я приношу?
- Для чего существует моя текущая роль и компетентность?
- Как я влияю на цели своего отдела, компании, отрасли, рынка?
- Что было бы, если бы моей роли не существовало?
- Что я умею делать лучше других?
- Что я делал(а) в стрессовых ситуациях, точках роста. когда я выходил(а) из зоны комфорта?

Вспомните ситуации, в которых:

- Вы что-то улучшили или оптимизировали
- Вы получали признание, премии за вашу работу
- Вы были в чем-то первыми (добились выполнения плана. закрыли наибольшее количество технических кейсов, придумали решение проблемы)
- Вы создали что-то ценное и даже уникальное (например, какой-то

документ, программу и т.п.), что до вас не существовало

- Ваши наработки, методы, инструменты были использованы другими людьми
- Вы облегчили жизнь себе, своим коллегам и начальнику
- Вы участвовали в проектах с коллегами из-за границы
- Вы делали проекты за пределами ваших непосредственных обязанностей
- Вы демонстрировали прямой и непрямой лидерский опыт
- Вы делали что-то в сжатые сроки
- Вы получили какие-то достижения/результаты в нерабочих сферах

Типичные примеры достижений:

- Вы принесли компании ... прямо или косвенно
- Вы сэкономили компании ... прямо или косвенно
- Вы сэкономили другие ресурсы
- Вы упростили процессы
- Вы наладили связи с партнерами, открыли новые рынки, ниши. повысили удовлетворение партнеров, клиентов
- Обучили кого-то
- Повлияли на решения, согласовывали проекты

Откалибруйте ваши достижения:

Не слишком широко

Например, если вы аккаунт-менеджер, а не директор по продажам, не присваивайте себе все продажи компании

Не слишком узко

Например, если вы разработали инструмент, который позволил каждому аналитику в компании сэкономить 20 минут в день, не стесняйтесь писать совокупный результат дополнительных человекочасов в год

Как калибровать?

По сравнению с планом По сравнению с предыдущим годом По сравнению с другими сотрудниками на схожих позициях По сравнению с бенчмарком в вашей отрасли

Делаем из обязанностей достижения:

Заключил 300 сделок с крупными поставщиками региона общим объемом 900 млн. рублей

Перевыполнил план продаж на 30% в 2020, 2021 годах

Выполнил 100 % плана в 2019 году, несмотря на кризис

Разработал новый канал продаж, увеличивший обороты на 5% в 2020 году

Участвовал в 10 профильных конференциях

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?