



Indywidualne programy kontynuacji kariery (outplacement indywidualny)

Jeżeli chodzi o program to mam o nim bardzo dobrą opinię. Konsultacje pomogły mi ustrukturyzować moje osiągnięcia oraz nadać im priorytet. To pozwoliło stworzyć profesjonalne CV. Program przygotował mnie także do rozmowy kwalifikacyjnej (jakich pytań się spodziewać, jak na nie odpowiadać w jakiej formie, czego unikać). Poza tym dowiedziałem się w jaki sposób poszukiwać pracy poprzez networking. Pomoc Konsultanta i firmy DBM okazała się nieoceniona. Gdybym miał możliwość skorzystania z takiego programu ponownie nie zawahałbym się. Mój ogólny wniosek

to, że nie zdawałem sobie sprawy, że poszukiwanie pracy może być tak uporządkowane i metodyczne

**District Sales Manager
firma farmaceutyczna**

Nasze doświadczenie we współpracy z kilkuset organizacjami w Polsce pokazuje, że zawsze, rozstanie z kluczowymi dla firmy lub działu menedżerami i specjalistami powoduje niepokój wewnątrz organizacji. Sposób pożegnania ważnych osób odchodzących z firmy nie jest obojętny dla ich byłych podwładnych i kolegów, a często także partnerów zewnętrznych: klientów i dostawców. Outplacement indywidualny ma szczególne zastosowanie właśnie wobec osób, które będąc zasłużonymi dla organizacji długoletnimi menedżerami, z powodu zmian restrukturyzacyjnych muszą, często po raz pierwszy od wielu lat, zmierzyć się z zewnętrznym rynkiem pracy, którego na ogół nie znają. Zaproponowanie możliwości skorzystania z programu świadczy o trosce pracodawcy o ważnych pracowników, dzięki czemu Ci, którzy pozostają w firmie, nabierają większego zaufania do swojego kierownictwa. W tym sensie będąc realnym wsparciem dla osób poszukujących nowych możliwości rozwoju kariery coraz częściej serwis ten bywa wykorzystywany jako narzędzie świadomego budowania pozytywnego wizerunku pracodawcy.

Sami uczestnicy postrzegają swoje programy przede wszystkim jako profesjonalne doradztwo kariery i rozbudowany system wsparcia informacyjnego cennego w penetracji rynku pracy. I choć pierwszym oczekiwaniem z jakim przychodzą na spotkanie do DBM jest szybkie otrzymanie jak największej liczby ofert pracy, z czasem doceniają cały proces i nabywanie nowych umiejętności przydatnych w budowaniu dalszej kariery.

Podejście i program DBM

Programy indywidualne w całości opierają się na indywidualnych sesjach z konsultantem kariery. W większości wersji nie limitujemy liczby spotkań, co oznacza pełną dyspozycyjność konsultanta dla Klienta i możliwość elastycznego umawiania się na sesje. W tej formule programy indywidualne mogą być realizowane zarówno dla pojedynczych osób, jak i grup. Nazwa “indywidualny” oznacza indywidualne podejście do każdego klienta i realizację serwisu poprzez serię indywidualnych konsultacji i spotkań.





Program w całości opiera się na koncepcji **DBM’s Personal Brand Plan**, czyli procesie budowania profesjonalnego planu działań ukierunkowanego na rozwinięcie kontaktów w biznesie i świadome kształtowanie zawodowego wizerunku spójnego z celami kariery.



Towarzyszymy naszym Klientom w procesie zmiany ich kariery zapewniając wielowymiarowe wsparcie na wszystkich jego etapach. Unikamy propagowania niebezpiecznych iluzji, że poszukiwanie pracy jest łatwe lub, że “podane na tacy” oferty pracy są równoznaczne z sukcesem programu. Uważamy, że kluczowa w procesie jest samodzielna aktywność dzięki której z naszym profesjonalnym wsparciem przejście przez cały proces poszukiwania nowej roli zawodowej prowadzi do trwałych i satysfakcjonujących rezultatów.

Metoda DBM

Programy DBM składają się z wielu elementów, które zestawione razem dają wiedzę o rynku, biznesie, narzędzia docierania do ofert i pracodawców oraz rozwijają umiejętności zyskiwania przewagi konkurencyjnej nad innymi poszukującymi pracy na etapie autoprezentacji pisemnej (cv, korespondencja networkignowa) i osobistej (interview). Są to:

	konsultacje i sesje indywidualne pomagające w określeniu kierunków dalszego rozwoju, autoocenie, wykorzystywaniu różnorodnych technik poszukiwania ofert, tworzeniu i opisie osobistej marki na rynku pracy, jej komunikacji (w tym w CV i podczas rozmów kwalifikacyjnych), wyborze i negocjowaniu ofert
	sesje testowe i indywidualne zajęcia treningowe służące podniesieniu osobistych umiejętności związanych z poszukiwaniem pracy
	udział w grupowych seminariach i spotkaniach networkingowych lub forach dyskusyjnych, podnoszących wiedzę o rynku i rozszerzających kontakty - w Europie standardem jest możliwość udziału w 6-10 takich wydarzeniach
	wsparcie specjalistów z firmy outplacementowej w wyszukiwaniu kontaktów i informacji prowadzących do ofert, a także serwisów rekomendacyjnych do przyszłych pracodawców lub firm executive search
	alternatywnie - wsparcie w tworzeniu biznes planu, rozwoju kontaktów biznesowych i dopracowaniu koncepcji własnej działalności
	rozwój kontaktów w ważnych dla klienta branżach i segmentach rynku
	dostęp do profesjonalnych serwisów intranetowych związanych z umiejętnościami poszukiwania i serwisami szkoleniowymi on-line
	doradztwo prawne w zakresie kontraktów lub zakładania własnej działalności, w niektórych programach również indywidualne doradztwo finansowe
	doradztwo prawne w zakresie kontraktów lub zakładania własnej działalności, w niektórych programach również indywidualne doradztwo finansowe