Case study no. 1

Titolo Case study / Good practice	Piacere di conoscerti!
Keywords (meta tag)	Pensiero Critico
Fornito da	IHF asbl
Lingua	**ITALIANO**
Case study	

Fresco di laurea, hai appena creato il tuo nuovo account Linkedin.

Hai scelto la tua foto preferita, hai caricato tutti i tuoi titoli e certificati, hai chiesto ai tuoi amici di aiutarti a convalidare le tue competenze, e stai facendo del tuo meglio per massimizzare la visibilità del tuo profilo.

Nemmeno due giorni dopo il tuo primo accesso, compare una notifica di Linkedin sul tuo smartphone: un head hunter rintraccia il tuo account e, dopo aver introdotto molto brevemente l'azienda per cui lavora/lavora, ti propone una prima intervista informale per un'opportunità di tirocinio.

Questo ti coglie completamente alla sprovvista: non sai nulla di questa persona, non sai nulla di questa azienda, non sai nulla delle dinamiche di Linkedin headhunting, allo stesso tempo l'opportunità di assicurarsi un'offerta di tirocinio dopo pochi giorni dalla laurea è troppo allettante...

Dopo aver ringraziato per il messaggio, inizi a pensare che non sia il caso di fare il colloquio fino a quando non hai tutte le informazioni che ti servono.

Un detto recita: "nell'era dell'informazione, rimanere ignoranti è una scelta...", con questo in mente:

Caso studio:
1. Cosa puoi fare per sentirti a tuo agio?
2. Quali altre informazioni rilevanti, oltre all'offerta e al background dell'azienda, possono contribuire ad aumentare la tua consapevolezza sul contesto?
3. Come puoi impressionare davvero il recruiter?

Link di riferimento (se presenti)	Elaborazione propria* **Lo scenario presentato è completamente fittizio. Ogni riferimento a fatti e persone è purament casuale*
Tipo di materiale	**CASE STUDY**

(Suggested answers on 2. page)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Risposte suggerite

Le risposte tradizionali a queste domande potrebbero sembrare una cricca. Nel contesto di questo contenuto formativo, vogliamo proporre un approccio un po' più "provocatorio". Desiderate impressionare il vostro recruiter con le informazioni, le domande ed i commenti che si aspetta come minimo... tutti possono guardare nel sito web della società e capire in quali mercati opera, portafoglio di prodotti, ecc, questa è una prassi molto comune.

Solo pochissime persone considerano altre informazioni strategiche...

Cosa puoi fare per sentirti a tuo agio?

Prima di tutto, è importante cercare informazioni indirette su questa società. Molti siti web, come infatti.com permette agli ex dipendenti di lasciare dei commenti sul clima che si respira in una data organizzazione, sullo stile di leadership, e sulla cultura aziendale generale. Se si inizia a inciampare in una grande serie di recensioni negative, è sicuramente una bandiera rossa che potrebbe aiutare a riconsiderare la vostra scelta. Se, invece, non suona nessun allarme è bene studiare più a fondo la loro identità e i loro valori: mission, vision e tono generale della loro comunicazione sono i pilastri che definiscono il modo in cui è bene relazionarsi con questa organizzazione e con le persone che vi lavorano all'interno.

Quali altre informazioni rilevanti, oltre all'offerta e al background dell'azienda, possono contribuire ad aumentare la tua consapevolezza sul contesto?

Il recruiter sa abbastanza su di te per coglierti di sorpresa, ma tu non sai niente su di loro. In molti siti web aziendali è presente la sezione "Il nostro team". Li dentro, potrai facilmente trovare i contatti dell'ufficio e del responsabile HR: queste persone sono il tu obiettivo. Non dimenticarti le loro face e i loro nomi…

Come puoi impressionare davvero il recruiter?

In alter parole, come puoi dargli l'impressione che hai davvero un quid in più? Come puoi farti ricordare? Ricordati che il recruiter rappresenta la tua prima "barriera d'entrata". Se riesci a impressionarlo, sei già a buon punto dell'opera. Devi raccogliere quante più informazioni possibili sul suo background e la sua esperienza, competenze e abilità, hobby e passioni, debolezze e punti di forza: visita i suoi profili social…fa delle attività all'aperto? Gli piace visitare posti interessanti? Se sei abbastanza fortunato, potresti avere le sue stesse passioni: questo favorirà una migliore connessione personale con lui e ti aiuterà a gestire meglio le situazioni di difficoltà.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.