



ПОДЗАРЯДКА 19/08

Для ПСБ Lapina_Career 2024

О ЧЕМ СЕГОДНЯ?

Как поговорить с
руководителем?

Что делать, если
руководитель не
повышает?

Неочевидные
инструменты
карьерного роста

В ПРОШЛЫЙ РАЗ ГОВОРИЛИ О
ТРЕНДАХ:

ГЛАВНЫЙ ТРЕНД
– **ВЫ САМИ УПРАВЛЯЕТЕ СВОЕЙ
КАРЬЕРОЙ**

ЕСЛИ РЕЧЬ ПРО РОСТ ВНУТРИ
КОМПАНИИ –

**РУКОВОДИТЕЛЬ РЕШАЕТ КОГДА
ВАС ПОВЫСИТЬ**

ЗАБЛУЖДЕНИЯ ПРО РОСТ ВНУТРИ

- Я просто буду хорошо работать и меня повысят
- Меня кто-то заметит и повысит
- Мне надо еще чему-то поучиться и тогда я стану востребованным
- Руководитель же видит, как я стараюсь, он догадывается, что я хочу расти



УПРАВЛЯТЬ КАРЬЕРОЙ

Это как управлять
проектом
с высокой степенью
неопределенности

КАК У ЛЮБОГО ПРОЕКТА:

У проекта управления карьерой есть:

- цель
- ресурсы
- сроки
- риски

ЧТО В ЗОНЕ ВАШЕГО ВЛИЯНИЯ?

- Ваши **результаты**
- Ваше **развитие**
- Вашу **активность**
- **Готовность** брать более сложные задачи
- Умение **видеть возможности**
- Умение **говорить** о своих желаниях

ВНЕ ЗОНЫ ВАШЕГО ВЛИЯНИЯ:

- **Наличие должностей/бюджета** в компании
- **Желание руководителя** вас растить

КОГДА РУКОВОДИТЕЛЬ ПОВЫШАЕТ?

- Видит, что вы **справляетесь** с задачами и превосходите ожидания
- Видит, что вы **берете на себя больше**
- Видит **вашу активную позицию**
- Видит, что **вы развиваетесь самостоятельно**
- **Вы говорите** о том, что хотите расти

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ПОВЛИЯТЬ, НА ЖЕЛАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ВАС ПОВЫСИТЬ?

- Вы **показываете** лучше результат
- Вы **говорите** о желании роста
- Вы **договариваетесь** что должно произойти, чтобы Вы выросли
- Вы **делаете** свою часть договоренностей

РАЗГОВОР С РУКОВОДИТЕЛЕМ

1. Подготовка
2. Разговор
3. После разговора

1. ПОДГОТОВКА

- Как **Вы** сами **видите свой рост?**
- **Что Вы хотите?** Определите идеальную и удовлетворительную цель разговора.
- Сделайте **ИПР**
- Вы идете в разговор **со своим планом** и вы ждете корректировки и поддержки от руководителя

2.РАЗГОВОР

- Начните разговор с **благодарности**
- Проговорите **цель разговора**
- Помните, что руководитель вам ничего **не должен**, у него есть свои задачи
- Держите **фокус на поиске решения** и возможностей

ПРИМЕРЫ

- Мне интересен рост, я готов развиваться и выполнять более сложные задачи. Я готов к более ответственной и сложной работе, например, я мог бы..
- Я хотел бы взять на себя новый проект, который приведет к таким-то результатам для нашего подразделения. При этом, я рассчитываю в будущем на повышение дохода. Что Вы этом думаете?

ЗАДАЧА РАЗГОВОРА

- Договорится, что вам надо сделать, чтобы получить рост
- Определите шаги, которые вы сделаете. Шаги должны быть конкретные, измеримые, определены по срокам

3. ПОСЛЕ РАЗГОВОРА

- Закрепите договоренности письмом
- В письме еще раз поблагодарите руководителя за возможности роста и за готовность быть вкладом в ваше развитие, за те возможности, которые он предлагает



**ЕСЛИ
РУКОВОДИТЕЛЬ
НЕ ПОВЫШАЕТ**

РОСТ БЕЗ РОСТА

- Горизонтальное перемещение
- Изменение должностных обязанностей
- Расширение влияния
- Более глубокое погружение в навыки
- Значение имеют только ваши достижения и результаты