



ΠΜΣ στις Ευρωπαϊκές Πολιτικές Νεολαίας, Επιχειρηματικότητας, Εκπαίδευσης και Πολιτισμού

“Συμβουλευτική στην Επιχειρηματικότητα και Επαγγελματικός
Προσανατολισμός στην Αγορά εργασίας”

Ενότητα: Διαχείριση Καριέρας & Βιογραφικό Σημείωμα

Guest Lecture: Δρ Αχιλλέας Αναγνωστόπουλος
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων
Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
anagnos@uth.gr

AGENDA





Personal Branding

- Αποστολή – Όραμα - Αξίες
- Personal SWOT Ανάλυση
- Personal Development (SMART)
- Personal Business Canvas
- Skills and Mindset

INTRODUCTION

- Το σύγχρονο περιβάλλον απασχόλησης (π.χ., gig-work) και ο αυξημένος όγκος ευέλικτων μορφών απασχόλησης απαιτούν από τα άτομα να αναπτύξουν έναν προσωπικό προσανατολισμό μάρκετινγκ πολύ προσεγγίσιμο στις ανάγκες της αγοράς (market-oriented)



Personal Development Plan / Personal Branding

- Αυτό επιτυγχάνεται μέσω PBP και PB όπου είναι «μια στρατηγική διαδικασία δημιουργίας, τοποθέτησης και διατήρησης μιας θετικής επαγγελματικής εικόνας/εντύπωσης για τον εαυτό του»
- Βασίζεται σε έναν μοναδικό συνδυασμό ατομικών χαρακτηριστικών, τα οποία δημιουργούν μια ορισμένη υπόσχεση/εικόνα στο κοινό-στόχο
- Έρευνες έχουν αποδείξει ότι το personal branding βοηθά τα άτομα να επιτύχουν θετικά αποτελέσματα στην καριέρα, μεταξύ των οποίων είναι το **κοινωνικό κεφάλαιο**, οι οικονομικές ανταμοιβές και οι **ευκαιρίες σταδιοδρομίας**.



Mission Statement vs Personal Mission

❑ Μια εταιρική δήλωση αποστολής λειτουργεί ως ένα αόρατο χέρι που καθοδηγεί τους ανθρώπους στον οργανισμό.

❑ Μια προσωπική δήλωση αποστολής είναι λίγο διαφορετική

❑ Η σύνταξη μιας προσωπικής δήλωσης αποστολής σας δίνει την ευκαιρία να καθορίσετε τι είναι σημαντικό για εσάς και μπορεί να σας βοηθήσει να αποφασίσετε

(α) ποιον κλάδο σταδιοδρομίας

(β) ποια εταιρία

(γ) συγκεκριμένο προφίλ εργασίας



OUR MISSION:

**TO BRING INSPIRATION AND
INNOVATION TO EVERY ATHLETE*
IN THE WORLD**

*IF YOU HAVE A BODY, YOU ARE AN ATHLETE

 NIKE, INC.

“Personal” Mission Statement

- Βοηθάει να προσδιορίσετε τις αξίες και τους στόχους
- Τι έχει μεγαλύτερη σημασία για εσάς επαγγελματικά.
- Διευκολύνει στη λήψη αποφάσεων, καθώς διευκρινίζει εάν οι αποφάσεις που παίρνετε ταιριάζουν με αυτό που θέλετε για τη ζωή σας
- επιτρέπει να εντοπίσετε εταιρείες που έχουν παρόμοιες αξίες και πεποιθήσεις και σας βοηθά να αξιολογήσουν καλύτερα το κόστος και τα οφέλη οποιασδήποτε νέας ευκαιρίας σταδιοδρομίας.

“Personal” Mission Statement

- Βήμα 1: “Θυμηθείτε” προηγούμενες επιτυχίες σας
- Αφιερώστε λίγο χρόνο & εντοπίστε 4-5 παραδείγματα (οπουδήποτε) όπου είχατε προσωπική επιτυχία τα τελευταία χρόνια.
- Σημειώστε τα & προσπαθήστε να προσδιορίσετε εάν υπάρχει ένα κοινό θέμα (ή θέματα) σε αυτά τα παραδείγματα.
- Βήμα 2: “Λίστα Χαρακτηριστικών σας”
- Αναπτύξτε & Ιεραρχήστε μια λίστα με χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι προσδιορίζουν ποιοι είστε και ποιες είναι οι προτεραιότητές σας.
- Βήμα 3: Λίστα “Συνεισφοράς”
- Κάντε μια λίστα πώς θα μπορούσατε να συνεισφέρετε ώστε να βελτιώσετε: την οικογένειά σας, το μελλοντικό εργοδότη, τους φίλους, την κοινότητα

S.M.A.R.T. Student/Career Goals

□ Βήμα 4: “Προσδιορίστε” και **ΓΡΑΨΤΕ** τους Στόχους σας



SMART Στόχοι (Ακρωνύμιο)



*SMART objectives can be applied anywhere in your life,
both professionally and personally.*

S.M.A.R.T. Student/Career Goals

Βήμα 4: “Προσδιορίστε” τους Στόχους σας





SMART Στόχοι (Ακρωνύμιο)

Η μέθοδος S.M.A.R.T. αποτελείται από 5 θεματικά πεδία που δίνει στον κάθε στόχο.

- Κάθε στόχος σύμφωνα με αυτή τη μεθοδολογία πρέπει να είναι:
 - Συγκεκριμένος (Specific)
 - Μετρήσιμος (Measurable)
 - Επιτεύξιμος/ Αποδεκτός (Attainable/ Achiavable)
 - Ρεαλιστικός (Relevant)
 - Χρονικά δεσμευμένος (Time-bound)

SMART Goals

SPECIFIC

- Για παράδειγμα, αντί να θέσετε έναν στόχο για υψηλότερη βαθμολογία φέτος, θα πρέπει να ορίσετε ποιους βαθμούς θα θέλατε να πετύχετε σε ποια μαθήματα.

Για να ξεκινήσετε, σκεφτείτε τα πέντε Ws

- Who:** Ποιος εμπλέκεται σε αυτό που θα κάνω;
- What:** Τι θέλω να πετύχω;
- Where:** Πού πρέπει να το κάνω αυτό; Τοποθεσία;
- Why:** Γιατί το κάνω αυτό; Ποιος είναι ο συγκεκριμένος λόγος/σκοπός/οφέλη για την επίτευξη του στόχου;
- When:** Πότε πρέπει να το ολοκληρώσω;



«Μέσα στους επόμενους 12 μήνες, θέλω να εργαστώ στον κλάδο του HR και να βοηθάω νέα άτομα να βρискουν δουλειά»

SMART Goals

☐ MEASURABLE

☐ Πρέπει να έχετε συγκεκριμένα κριτήρια για να μετρηθεί η πρόοδος που σημειώσατε για την επίτευξη των στόχων σας.

- Η μέτρηση της προόδου σας σας δίνει τη δυνατότητα να

- α) παραμείνετε σε καλό δρόμο

- β) να βιώσετε τον ενθουσιασμό των επιτευγμάτων σας

☐ Κατά τον καθορισμό μετρήσιμων στόχων πρέπει να κάνετε στον εαυτό σας ερωτήσεις όπως

- Πόσο; Πόσα;

- Ποιος είναι ο δείκτης προόδου;



«Θα αναζητήσω πληροφορίες και/ή θα παρακολουθήσω βίντεο ώστε να μάθω ποιες είναι οι δεξιότητες, τα χαρακτηριστικά και τα προσόντα που απαιτούνται για να εργαστώ ως Σύμβουλος Σταδιοδρομίας

SMART Goals

□ **ATTAINABLE – Εφικτός/Επιτεύξιμος Στόχος**

- Ορίστε στόχους που είναι εφικτοί-θα βοηθήσουν να έχετε κίνητρα.
- Ακόμη και δύσκολοι, μακροπρόθεσμοι στόχοι μπορούν να επιτευχθούν με το να σχεδιάσετε τα βήματα με σύνεση και να δημιουργήσετε ένα χρονικό πλαίσιο για τον εαυτό σας για να πραγματοποιήσετε αυτά τα βήματα

? Ρωτήστε τον εαυτό σας:

- Έχω τους πόρους και τις δυνατότητες για να πετύχω τον στόχο;
- Αν όχι, τι μου λείπει;
- Το έχουν κάνει άλλοι με επιτυχία στο παρελθόν;



«Θα παρακολουθήσω συνεντεύξεις υπαλλήλων, διευθυντών, εκπαιδευτών στο HR για να μάθω σχετικά με την επιτυχία τους και πώς είναι στην πραγματικότητα να εργάζεσαι σε αυτόν τον κλάδο»

SMART Goals

? REALISTIC – Ρεαλιστικός Στόχος

- ? Πρέπει να είστε και πρόθυμοι και ικανοί να εργαστείτε για την επίτευξη των στόχων σας. Αυτό θα το έκανε ρεαλιστικό στόχο.
- ? Θέτοντας μη ρεαλιστικούς στόχους για τον εαυτό σας, πιθανότατα θα τα παρατήσετε πολύ σύντομα.

Ρωτήστε το εαυτό σας:

- Είναι ο στόχος εφικτός δεδομένου του χρόνου και των πόρων;
- Είστε σε θέση να δεσμευτείτε για την επίτευξη του στόχου

Για να μάθετε αν ο στόχος σας είναι ρεαλιστικός είναι να σκεφτείτε και να προσδιορίσετε αν έχετε επιτύχει κάτι παρόμοιο στο παρελθόν.



«Θα εγγραφώ σε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα για να διασφαλίσω ότι έχω τα προσόντα και τις δεξιότητες για να εργαστώ σε αυτόν τον κλάδο»

SMART Goals

? TIME BOUND (Χρονικά Δεσμευμένος)

- ? Όλοι οι στόχοι πρέπει να έχουν καθορισμένο χρόνο στον οποίο θα επιλέξετε να τους επιτύχετε.
- ? Πρέπει να βεβαιωθείτε ότι το χρονοδιάγραμμά σας είναι ρεαλιστικό.

Ρωτήστε τον εαυτό σας:

- Ο στόχος μου έχει προθεσμία;
- Πότε θέλετε να πετύχετε τον στόχο σας;

Παράδειγμα: Για να μάθετε αν ο στόχος σας είναι χρονικά προσανατολισμένος χρησιμοποιήστε διάγραμμα gantt



«Δεσμευόμενος στο εκπαιδευτικό σεμινάριο, έχω ένα καθορισμένο χρονοδιάγραμμα για να ολοκληρώσω την παρακολούθηση των μαθημάτων και έναν καθορισμένο αριθμό ωρών πρακτικής άσκησης»

SMART Παράδειγμα

What does SMART stand for?

S

Specific



What is the goal?

I want to cut the 6 hours I spend processing data in Excel every day to 3 hours by implementing an improved work routine.

M

Measurable



How will I measure my progress?

I'll track the time I spend processing Excel data every day, and watch as the time decreases.

A

Attainable



Do I have the skills and the resources for it?

I have access to Excel eBooks that will help me learn how to be more efficient when using Excel formulas.

R

Relevant



Why is this goal important?

I spend 6 hours processing data in Excel, and that's too much of my time. Cutting that time in half would ensure I have more time for other work activities.

T

Time-bound



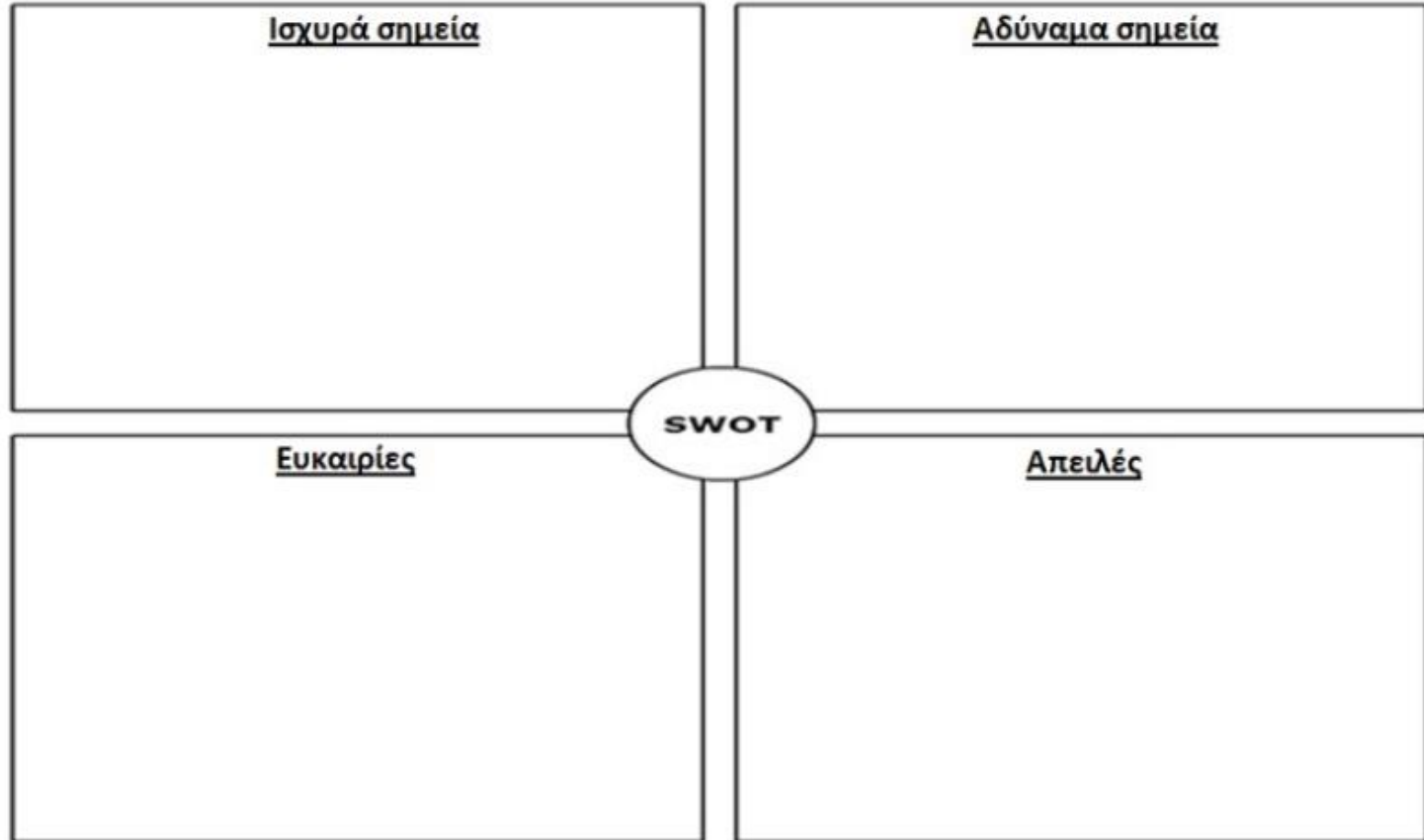
When will I achieve the goal I've set?

I want to cut the time I spend on Excel calculations in half by the 15th of next month.

Personal SWOT Analysis



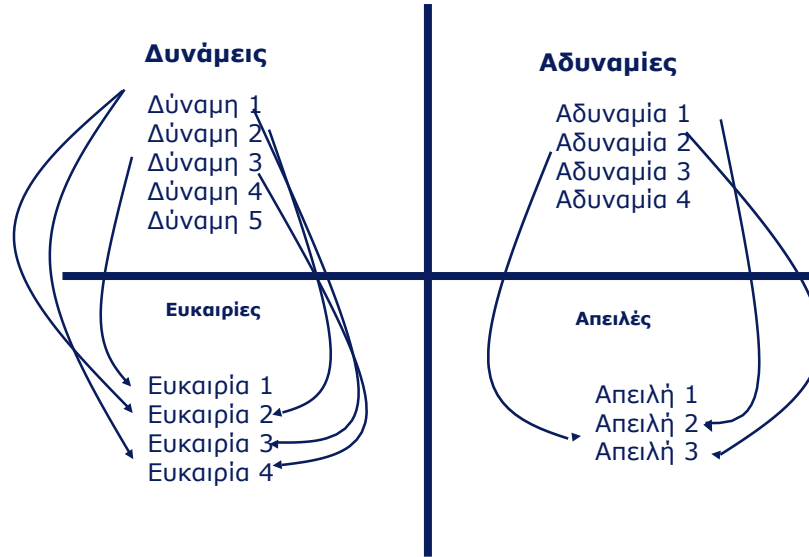
PERSONAL S.W.O.T. Analysis



PERSONAL S.W.O.T. Analysis

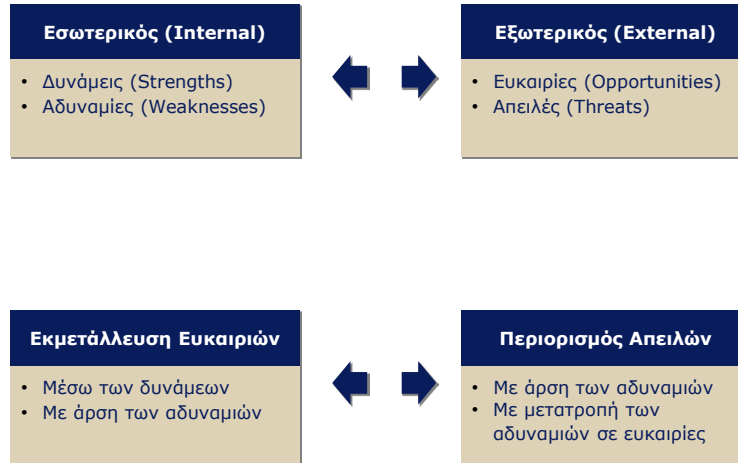
- Να διακρίνουμε όλες τις πλευρές το brand μας και να αναλύσουμε αυτό που συμβαίνει σήμερα σε σχέση με ότι αναμένουμε στο μέλλον.
- Μας βοηθάει να αναγνωρίσουμε που βρισκόμαστε σήμερα και να εντοπίσουμε που θέλουμε να πάμε.
- Μας δίνει την ευκαιρία να ερευνήσουμε τον εαυτό μας από όλες τις οπτικές γωνίες.
- Σημασία στην αποτελεσματικότητα της ανάλυσης SWOT, είναι (α) να είμαστε ειλικρινείς-ανοιχτοί, (β) να ερευνήσουμε σωστά το περιβάλλον μας (γ) να δώσουμε σημασία στις λεπτομέρειες.
- Παράδειγμα: αν στα strengths βάλουμε την αποφασιστικότητα, πρέπει να το δικαιολογήσουμε. Πως μας βοηθά στην ουσία. Ακόμα, αν στις ευκαιρίες αναφέρουμε μια γνωριμία, πρέπει να σημειώσουμε με ποιον τρόπο θα προχωρήσουμε αυτή την συνεργασία.

Ανάλυση SWOT



Όλες οι δυνάμεις θα πρέπει να συνδέονται με ευκαιρίες και οι αδυναμίες με απειλές ή και ευκαιρίες. Δε θα πρέπει να υφίστανται ευκαιρίες/ απειλές μη συνδεδεμένες με δυνάμεις/ αδυναμίες.

Προσανατολισμός Ανάλυσης SWOT & Στρατηγικός Στόχος



*** Να γνωρίζετε ότι προτού ξεκινήσουμε μια Personal SWOT Ανάλυση καλό είναι να έχουμε θέσει ένα Στόχο με τη βοήθεια των SMART Goals***

Personal SWOT Ανάλυση

ΔΥΝΑΜΕΙΣ	ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ	ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	ΑΠΕΙΛΕΣ
<p>Εσωτερικοί παράγοντες (εξαρτώνται αποκλειστικά από εσάς) που μπορούν να σε βοηθήσουν να πετύχεις τους στόχους σου:</p>	<p>Εσωτερικοί παράγοντες (εξαρτώνται αποκλειστικά από εσάς) που μπορούν να σε εμποδίζουν να πετύχεις τους στόχους σου:</p>	<p>Εξωτερικοί παράγοντες που μπορούν να σε βοηθήσουν να πετύχεις τους στόχους σου:</p>	<p>Εξωτερικοί παράγοντες που μπορούν να σε εμποδίσουν να πετύχεις τους στόχους σου:</p>
<p>ΠΟΙΕΣ/Α</p> <ul style="list-style-type: none">• δεξιότητες/ικανότητες/πόρους μπορείς να βασιστείς• προσόντα ή εμπειρίες δείχνουν τι είσαι ικανός/ή;• εμπειρίες/επιτεύγματα μπορείς να αξιοποιήσεις;• είναι οι αξίες σου;• Τι πιστεύεις ότι μπορείς να κάνεις καλά, αν όχι καλύτερα, από κάποιον άλλον;• Τι σε παρακινεί περισσότερο• Τι σε κάνει μοναδικό;• Τι θετικά πράγματα λένε οι άλλοι για σένα;• Ποιες θετικές πτυχές του χαρακτήρα σου, που ξεχωρίζουν οι άλλοι;• Γιατί στους άλλους αρέσει να εργάζονται/συναναστρέφονται μαζί σου;	<ul style="list-style-type: none">• Τι χρειάζεται να βελτιώσεις για να πετύχεις τους στόχους σου;• <i>Ποιες δεξιότητες/πόρους, σύμφωνα με τους στόχους σου, πρέπει να αποκτήσεις σύντομα;</i>• Ποιες δραστηριότητες αναβάλλεις μέχρι την τελευταία στιγμή;• <i>Ποιες πλευρές της συμπεριφοράς σου επηρεάζουν αρνητικά την απόδοσή σου(αργοπορία, άγχος);</i>• <i>Τι σου λένε οι άλλοι όταν αναφέρουν τις αδυναμίες σου;</i>• Έχεις λάβει αρνητικά σχόλια για τις δεξιότητές ή την απόδοσή σου;	<ul style="list-style-type: none">• Γνωρίζετε κάποιους ανθρώπους με επιρροή;• Ποιες ευκαιρίες δικτύωσης θα μπορούσες να εκμεταλλευτείς (συνάντηση ατόμων που θα σε βοηθούσαν;• Υπάρχουν νέες τεχνολογίες / εργαλεία / προσεγγίσεις που θα μπορούσες να μάθεις & θα σε στήριζαν;• Ανήκεις σε επαγγελματικό δίκτυο στον κλάδο σου;• Υπάρχουν εκδηλώσεις, σεμινάρια που πρέπει να παρακολουθήσεις;	<ul style="list-style-type: none">• Υπάρχουν άλλοι που στοχεύουν στην αγορά / στόχο / θέση / ρόλο σας; (ανταγωνισμός)• Τι κάνουν για να πετύχουν τους στόχους τους Κάτι παρόμοιο με εσάς ή κάτι διαφορετικό;• Ποιες αρνητικές τάσεις διαδραματίζονται σήμερα στον κλάδο;• Τι παραπονιούνται όλοι στον κλάδο/τομέα σου;• Υπάρχουν παράγοντες ή/και εμπόδια που μπορεί να σου δημιουργήσουν προβλήματα λόγω αδυναμιών σου;

Networking Plan

	ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ	ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ	BUSINESS
Α Ν Α Π Τ Υ Ξ Η	<p>ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σας δίνουν συμβουλές στην ιδιωτική σας ζωή & σας βοηθούν να ξεπερνάτε δύσκολες καταστάσεις- Μέντορες που μπορούν να σας βοηθήσουν να γίνετε καλύτερος άνθρωπος	<p>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σας βοηθούν να εξελιχθείτε επαγγελματικά.- Όσοι προκαλούν σε συζήτηση τις αποφάσεις σας ή που σας δίνουν μια αίσθηση ότι έχουν αξίες και σκοπό	<p>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που μπορούν ενδεχομένως να ενεργοποιήσουν νέες ευκαιρίες εργασίας για εσάς.- Επαφές που μπορούν να σας συστήσουν σε διευθυντές προσλήψεων ή στοχευμένο κοινό.
Ω Θ Η Σ Η	<p>ΕΥΕΞΙΑ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σας βοηθούν να ισορροπήσετε ιδιωτική & επαγγελματική σας ζωή, εμπλέκοντάς σας σε δραστηριότητες πέρα από τη δουλειά σας (αθλήματα, χόμπι, τέχνες, θρησκεία κλπ)- Φίλοι με τους οποίους μπορείτε να είσαι ο εαυτός σου.	<p>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σου δίνουν δύναμη, σας ωθούν να γίνεις καλύτερος άνθρωπος, σου δίνουν ενέργεια, σε υποστηρίζουν συναισθηματικά σε πιθανές άσχημες στιγμές στη δουλειά.- Αυτοί που σε βοηθούν να “επανέλθεις” σε καλό δρόμο.	<p>ΕΠΙΡΡΟΗ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα με καλές διασυνδέσεις που σας βοηθούν να αποκτήσετε επιρροή.- Αυτοί που θα σας βοηθήσουν να συμμετέχετε σε ομάδες με αναγνωρισιμότητα ή σε κέντρα επιρροής.
Μ Α Θ Η Σ Η	<p>ΑΡΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σας επηρεάζουν αρνητικά, προκαλούν άγχος / χάνετε το χρόνο σας.- Μερικές φορές τέτοιοι άνθρωποι μπορούν να προσφέρουν ευκαιρίες μάθησης	<p>ΜΕΛΛΟΝ</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που αποτελούν “πηγή” φρέσκων ιδεών και τάσεων.- Όσοι σας εμπνέουν να καινοτομήσετε επαγγελματικά ή σας βοηθούν να ορίσετε τη μελλοντική σας επαγγελματική πορεία.	<p>“ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ”</p> <ul style="list-style-type: none">- Άτομα που σας δίνουν πληροφορίες σχετικά με τον κλάδο που βρίσκεστε, σας καθοδηγούν, σας ανατροφοδοτούν- Άτομα που βρίσκονται σε άλλους κλάδους αλλά σας εμπνέουν

Ενέργειες SWOT & Στρατηγικός Στόχος

ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ

- Δείτε αν μπορείτε να μειώσετε ή εξαλείψετε τυχόν Αδυναμίες ή, καλύτερα, να τις μετατρέψετε σε Δυνατά σημεία ή ακόμα και σε πολύτιμες Ευκαιρίες;
- Υπάρχουν συνεργάτες, προγράμματα κατάρτισης ώστε να παρακολουθήσετε ή “συμβουλευτικές υπηρεσίες” που μπορούν να σας βοηθήσουν;
- Υπάρχουν άνθρωποι που βλέπουν κάτι ενδιαφέρον ή χρήσιμο σε κάτι που βλέπετε αρνητικά;



“ΤΑΙΡΙΑΣΜΑ”

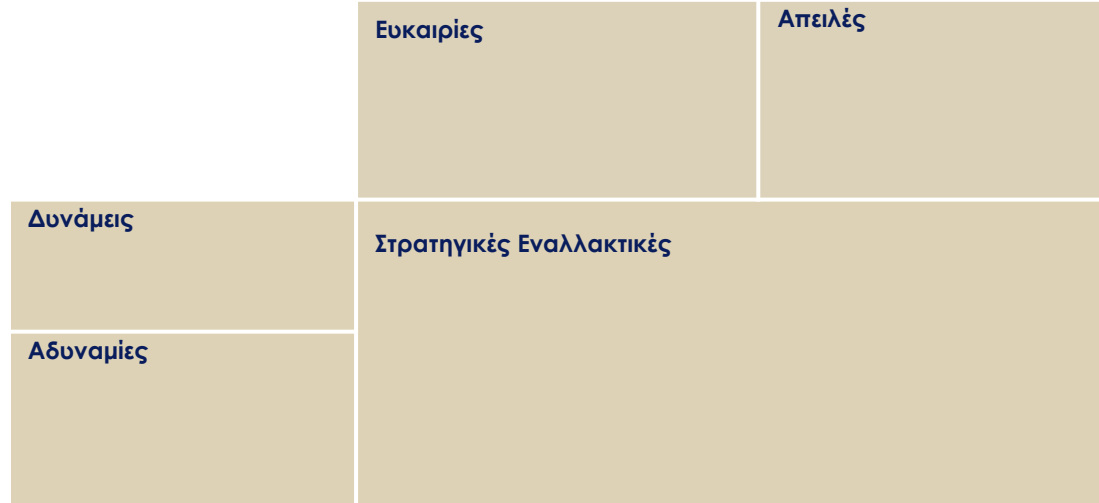
- Ξεκινήστε από τα Δυνατά σας σημεία, εντοπίστε μία ή περισσότερες Ευκαιρίες που μπορείτε να εκμεταλλευτείτε και “ταιριάξτε” την.
- Ποιο σενάριο ή ευκαιρία είναι το πιο εύκολο και γρήγορο για να εφαρμόσετε;



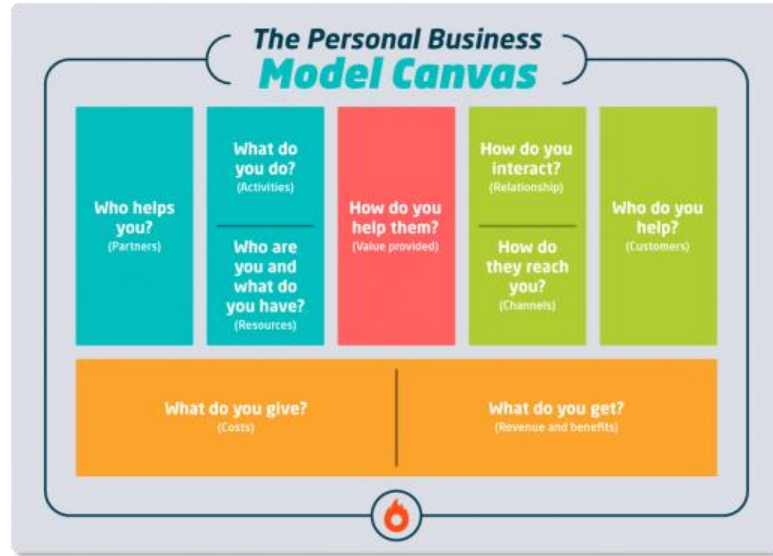
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

- Ιεραρχήστε τις απειλές από χαμηλές που πιθανότατα μπορείτε να αγνοήσετε - σε υψηλές - απειλές που μπορείτε να διαχειριστείτε με ένα σχέδιο δράσης.
- Μπορείτε να μειώσετε οποιαδήποτε από τις Απειλές ή να τις μετατρέψετε σε Ευκαιρίες μέσω των δικών σας Δυνάμεων ή με τη βοήθεια άλλων.

Χρήση Ανάλυσης SWOT για τη Διαμόρφωση Στρατηγικών Εναλλακτικών



Υποθετικό παράδειγμα για



“Προσωπικός” Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

- ❑ Ανάγκη ύπαρξης ενός απλού και κατανοητού τρόπου απεικόνισης ενός επιχειρηματικού μοντέλου και σχεδιασμού του οργανισμού
- ❑ Οι Alexander Osterwalder (Ελβετός) και Yves Pigneur (Βέλγος) εκδώσαν βιβλίο με τίτλο Business Model Generation (2010)
- ❑ Δημιουργία Παραστατικού Εργαλείου που ονομάστηκε Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas)
- ❑ Κύριο Αντικείμενο του Εργαλείου είναι ο σχεδιασμός, η περιγραφή, αξιολόγηση και βελτίωση του επιχειρηματικού μοντέλου που ακολουθεί ο οργανισμός για μεγαλύτερη βιωσιμότητα και ανταγωνιστικότητα.

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

- ❑ Ανάγκη ύπαρξης ενός απλού και κατανοητού τρόπου απεικόνισης ενός επιχειρηματικού μοντέλου και σχεδιασμού του οργανισμού
- ❑ Οι Alexander Osterwalder (Ελβετός) και Yves Pigneur (Βέλγος) εκδώσαν βιβλίο με τίτλο Business Model Generation (2010)
- ❑ Δημιουργία Παραστατικού Εργαλείου που ονομάστηκε Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas)
- ❑ Κύριο Αντικείμενο του Εργαλείου είναι ο σχεδιασμός, η περιγραφή, αξιολόγηση και βελτίωση του επιχειρηματικού μοντέλου που ακολουθεί ο οργανισμός για μεγαλύτερη βιωσιμότητα και ανταγωνιστικότητα.

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

- ❑ Είναι συμβατό (α) σε όλα τα είδη των επιχειρήσεων/οργανισμών, (β) ιδιαίτερα στη βιωσιμότητα των νεοφυών (start up)
- ❑ Απαιτείται με τη συνύπαρξη και συμβίωση σύγχρονων και παραδοσιακών τεχνικών όπως η ανάλυση SWOT, το brain storming, χρήση δημιουργικής, πλάγιας σκέψης

Κύριοι
Συνεργάτες



Κύριες
Δραστηριότητες



Προτεινόμενη
Αξία



Σχέσεις με
Πελάτες



Κατηγορίες
Πελατών



Κύριοι Πόροι



Κανάλια
Επικοινωνίας



Δομή Κόστους



Ροές Εσόδων



Βασικές Εννέα Ενότητες

Το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης (business model) περιγράφεται διεξοδικά από εννέα (9) βασικά θέματα τα οποία και προσαρμόζουμε στον Προσωπικό Καμβά Ανάπτυξης :

- (1) το στοχευμένο κοινό (επιχειρήσεις) - WHO needs to know YOU or who you help
- (2) τη παρεχόμενη αξία - WHY YOU are Credible
- (3) τα κανάλια με τα οποία προσεγγίζει - HOW they know YOU
- (4) τις σχέσεις με το κοινό που έχει διαμορφώσει - HOW YOU Interact/Engage
- (5) τους κρίσιμους πόρους/μέσα - WHO are YOU
- (6) και τις δραστηριότητες - WHAT YOU Offer (Do)
- (7) τις συνεργασίες και συμπράξεις με τρίτους WHO helps YOU?
- (8) τα «έσοδα» - WHAT YOU Need?
- (9) το «κόστος» δράσεων - WHAT YOU Get?



WHO helps YOU?

- Who helps you provide value to others?
- Who are Your "Partners"
- Who supports you, helps you to be better in other ways, and how?

- Do any partners supply key resources or perform key activities on your behalf?



WHAT YOU Offer (Do)

- How "much" have you boosted your **hard skills**
- What kind of certifications do you need in order to meet the needs of the Audience



WHO are YOU

- Which are your Main **Soft Skills**

Personal Characteristics

Hobbies



WHY YOU are Credible

What Value do you Deliver to your "Audience"

How Can Your Audience Trust you

What problem do you solve or need do you satisfy?

Reflect on your Success Records & Accomplishments



HOW YOU Interact/Engage

- Empowerment- Cultivating Closer Contacts- Synergies with our "Audience"
- How your Audience found you



HOW they know YOU

Do You Know What Channels They Use to Find Candidates?

Do you have a well-thought out communication & distribution channel plan?

WHO needs to know YOU / WHO you help



- Who Will be Your "Audience"

Identifying the key "audience" that you are trying to serve or impact with your personal brand or goals.

Identify the Companies you Will Apply

- WHICH are the Characteristics?

Who depends on your work in order to get their own jobs done?



WHAT YOU Give?

Identifying the costs associated with achieving your personal goals or vision



WHAT YOU Get?

Identifying the ways in which you generate income or financial resources



WHO helps YOU?

- Family Members
- Friends
- Professors / Teachers
- Mentors / Coaches
- HR Experts
- Career Days
- Alumni Office
- Career Office



WHAT YOU Offer (Do)

- Academic Qualifications
- Hard Skills
- Professional Certifications



WHO are YOU

- Soft Skills
- Hobbies
- Attributes
- Personal Traits



WHY YOU are Credible

- Volunteer Work
- Job Shadowing
- Certificates / Distinctions
- Work Placement
- Erasmus Studies/Internship
- Projects you completed



HOW YOU Interact/Engage

Attending Industry Events
 Be Active in Forums
 Participating in Workshops
 Boot Camps, Seminars, Events (Networking Plan)



HOW they know YOU

How they found about you -
 CV – Cover Letter
 On Line Professional Presence
 Social Media
 Digital Channels
 Web Site



WHO needs to know YOU
WHO you help

Sectors
 - Hospitality Firms
 Which Ones? (Hotels, Restaurants, Travel Agencies, MICE)

Communities
 Industry Federations
 Chamber of Hotels

Recruiters
 Private Employment Agencies
 Public Employment Services



WHAT YOU Give?

Hard Costs: excessive time or travel commitments, unreimbursed commuting, travel expenses, training, education, tool, materials, or other costs.

Soft Costs: Stress or dissatisfaction, lack of personal or professional growth opportunities, low recognition or social contribution



WHAT YOU Get?

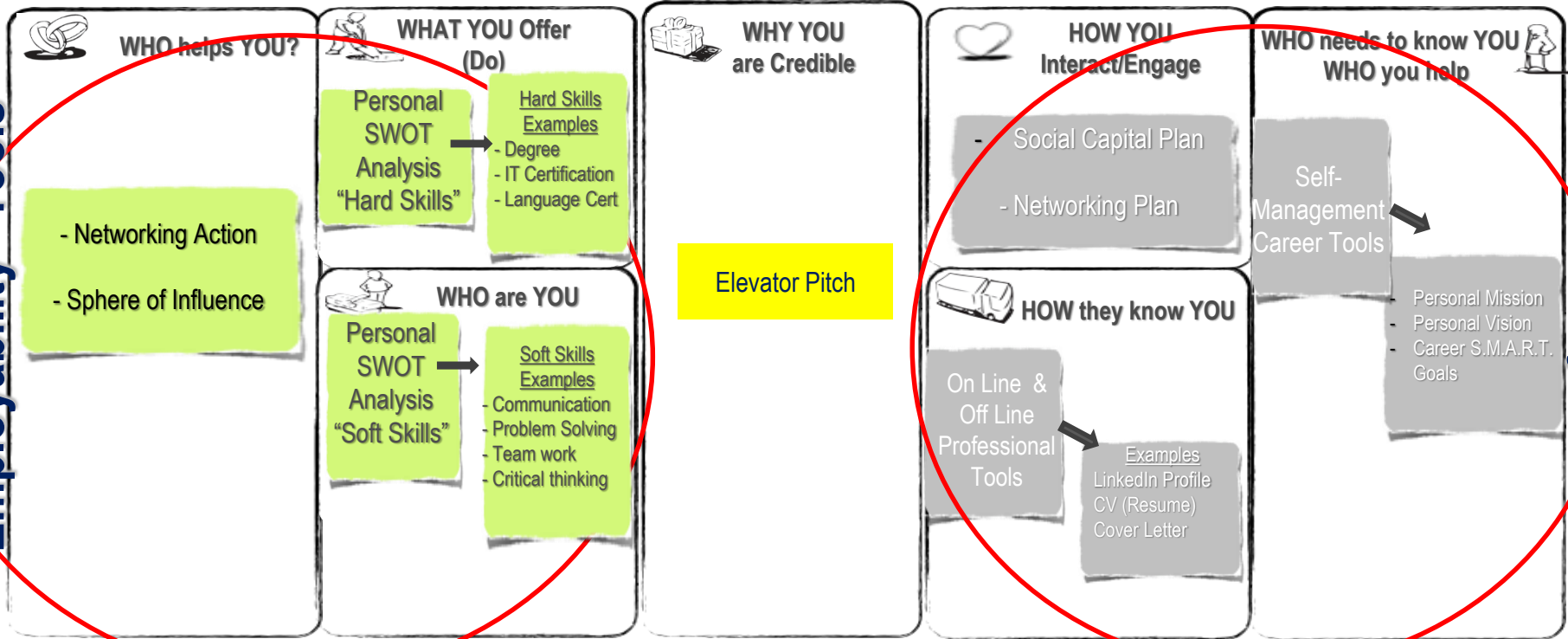
Hard Benefits: salary, contractor or professional fees, and any other cash payments). However you can add other benefits (health insurance, retirement packages, tuition assistance).

Soft Benefits: professional development, flexible hours, satisfaction, recognition, and social contribution.

SUGGESTED "TOOLS" – PERSONAL MODEL CANVAS

"Employability" Tools

"Marketability" Tools





Κύριοι
Συνεργάτες

WHO helps YOU

ΠΟΙΟ το Δίκτυο των
“Συνεργατών” που
Υποστηρίζουν τις
Δράσεις και τους
Πόρους σου



Κύριες
Δραστηριότητες

WHAT YOU Offer (Do)

- Σε ΠΟΙΕΣ Κύριες
Δράσεις έχεις προβεί
ώστε να πετύχεις τον
Επαγγελματικό Στόχο
- Τι Προσφέρεις – που
έχει Αξία - στο Κοινό



Κύριοι Πόροι
WHO are YOU

ΠΟΙΑ είναι τα Κύρια
Χαρακτηριστικά
Γνωρίσματα σου



Προτεινόμενη
Αξία

HOW YOU Help
WHAT's YOUR Position

“Portfolio”
Υπηρεσιών
που Παρέχεις ώστε
να Ικανοποιήσεις
τις Ανάγκες του
“Κοινού”



Σχέσεις με το
Κοινό

HOW YOU Interact

Ενδυνάμωση-
Καλλιέργεια
Στενότερων
Επαφών-Ενεργειών
με το “Κοινό” μας



Κανάλια
Επικοινωνίας

HOW they know YOU

ΠΟΙΑ Κανάλια μέσα
από τα οποία
Προσεγγίζεις &
Επικοινωνείς με το
Κοινό μας

Στοχευμένο
Κοινό



WHO needs to know YOU

- ΠΟΙΕΣ Ομάδες-
Κοινό Στοχεύεις
- ΠΟΙΑ τα
Χαρακτηριστικά
τους?
-ΠΟΙΟΙ τους
Επηρεάζουν



Ροές Εξόδων

Κύρια Κόστη Που Απαιτούνται για την
Επίτευξη του Στόχους μας



Ροές Εσόδων

Δαπάνες που Επιβαρύνουν την
Προσπάθειά μας



Κύριοι Συνεργάτες

Ποιοι είναι οι Συνεργάτες/
ΠΩΣ σε Βοηθούν – Ποιες Δράσεις Εκτελούν

ΠΟΙΟΙ Συνεργάτες σε
- δίνουν “δύναμη”
- πιέζουν να γίνεις “καλύτερος”
- υποστηρίζουν συναισθηματικά
- πληροφορούν για νέες ιδέες και τάσεις



Κύριες Δραστηριότητες

-Πόσο έχεις Ενδυναμώσει τα τυπικά σου προσόντα
- Τι είδους πιστοποιήσεις χρειάζεσαι ώστε να καλύψεις τις ανάγκες του κοινού



Κύριοι Πόροι

ΠΟΙΑ τα κυριότερα
-προσωπικά χαρακτηριστικά
-ικανότητες (έμφυτες)
- δεξιότητες



Προτεινόμενη Αξία

Ποιες Ανάγκες τους Βοηθάς να Λύσουν;

Πως Αντιλαμβάνεται το Κοινό την Αξία που του Παρέχεις;

Είσαι σε Θέση να

- Επιλύσεις τα Προβλήματα του Κοινού
- Εμπλουτίσεις την Προσφερόμενη Αξία;



Σχέσεις με το Κοινό

Έμφαση στις Προσωπικές Γνωριμίες
Είναι Ικανοποιητικές οι Σχέσεις σου;
Μήπως Σπαταλάς/ Χρειαζεσαι Χρόνο;



Καναλια Επικοινωνίας

Γνωρίζεις ποια Καναλια χρησιμοποιούν για να Εντοπίσουν Υποψηφίους? Ευχαριστούν περισσότερο ΠΩΣ σε βρίσκουν?
Έχεις ένα καλο-μελετημένο σχέδιο καναλιών επικοινωνίας & διανομής;

Στοχευμένο Κοινό



Ομαδοποίηση του Κοινού σε Συγκεκριμένες Κατηγορίες

Γνωρίζεις Ακριβώς τις Ανάγκες τους;

ΠΟΙΟΙ τους επηρεάζουν



Ροές Εξόδων

Hard Costs

Ποιοι είναι οι πιο Δαπανηροί Πόροι / Δραστηριότητες

Soft Costs

Stress, Απογοήτευση



Ροές Εσόδων

Hard Benefits (Οικονομικά)

Soft Benefits (Αναγνώριση)



Κύριοι
Συνεργάτες

WHO helps YOU?
Μέλη Οικογένειας

Φίλοι

Καθηγητές

Μέντορες

HR experts

Ημέρες Καριέρας

Γραφείο Διασύνδεσης
/Σταδιοδρομίας



Κύριες
Δραστηριότητες

WHAT YOU Offer (Do)

Τυπικά Προσόντα
Ακαδημαϊκά Επαγγελματικά
Τεχνικές Δεξιότητες
Hard Skills

Εξειδικευμένη Γνώση
- Πιστοποίηση



Κύριοι Πόροι

WHO are YOU

“Οριζόντιες” Δεξιότητες
Soft Skills

Ενδιαφέροντα

Κλίσεις - Ικανότητες

Αξίες



Προτεινόμενη
Αξία

WHY YOU are
Credible

Εθελοντική
Εργασία

Job
Shadowing

Διακρίσεις / Βραβεία

Πρακτική Άσκηση /
Internship

Κινητικότητα
Erasmus

Συμμετοχή σε
Projects
Δημοσίευση
Άρθρου

Σχέσεις με το Κοινό
HOW YOU
Interact/Engage

Συμμετοχή σε:
Κλαδικές Εκδηλώσεις
Forum
Διαδικτυακές
Εκδηλώσεις/Σεμινάρια
Συνεργασίες/Άρθρα

Κανάλια/Εργαλεία
Επικοινωνίας

HOW they know YOU

Περιοδικά
Τοπικά ΜΜΕ

Ηλεκτρονικά
Digital Channels
Web Site
Social Media

Στοχευμένο Κοινό
WHO needs to know
YOU or who you help



Επιχειρήσεις
Ποιο Κλάδο
Ποια Εταιρεία

Κοινοότητες

Σύνδεσμος Βιομηχανιών
Σύλλογος Επαγγελματιών

Γραφεία Εύρεσης
Εργασίας
Ιδιωτικές Εταιρείες
Πρόσληψης
Δημόσιες Υπηρεσίες
Απασχόλησης



Κόστη WHAT YOU Need?

Hard Costs
Ποιοι είναι οι πιο Δαπανηροί Πόροι / Δραστηριότητες

Soft Costs
Stress, Απογοήτευση



Έσοδα WHAT YOU Get?

Hard Benefits (Οικονομικά)

Soft Benefits (Αναγνώριση)

Προσωπικός Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

- Ο καμβάς προσωπικού επιχειρηματικού μοντέλου μας βοηθάει
- να κατανοήσουμε και να «βάλουμε σε τάξη» - να οργανώσουμε και να προγραμματίσουμε - τις διαφορετικές λειτουργίες και συνιστώσες, που αλληλεπιδρούν και επηρεάζουν την πορεία ενός προσωπικού σχεδίου ανάπτυξης,
- να αξιολογήσουμε και βελτιώσουμε το επαγγελματικής μας εικόνα με νέες ιδέες και λύσεις
- να διαμορφώσουμε εναλλακτικά σενάρια

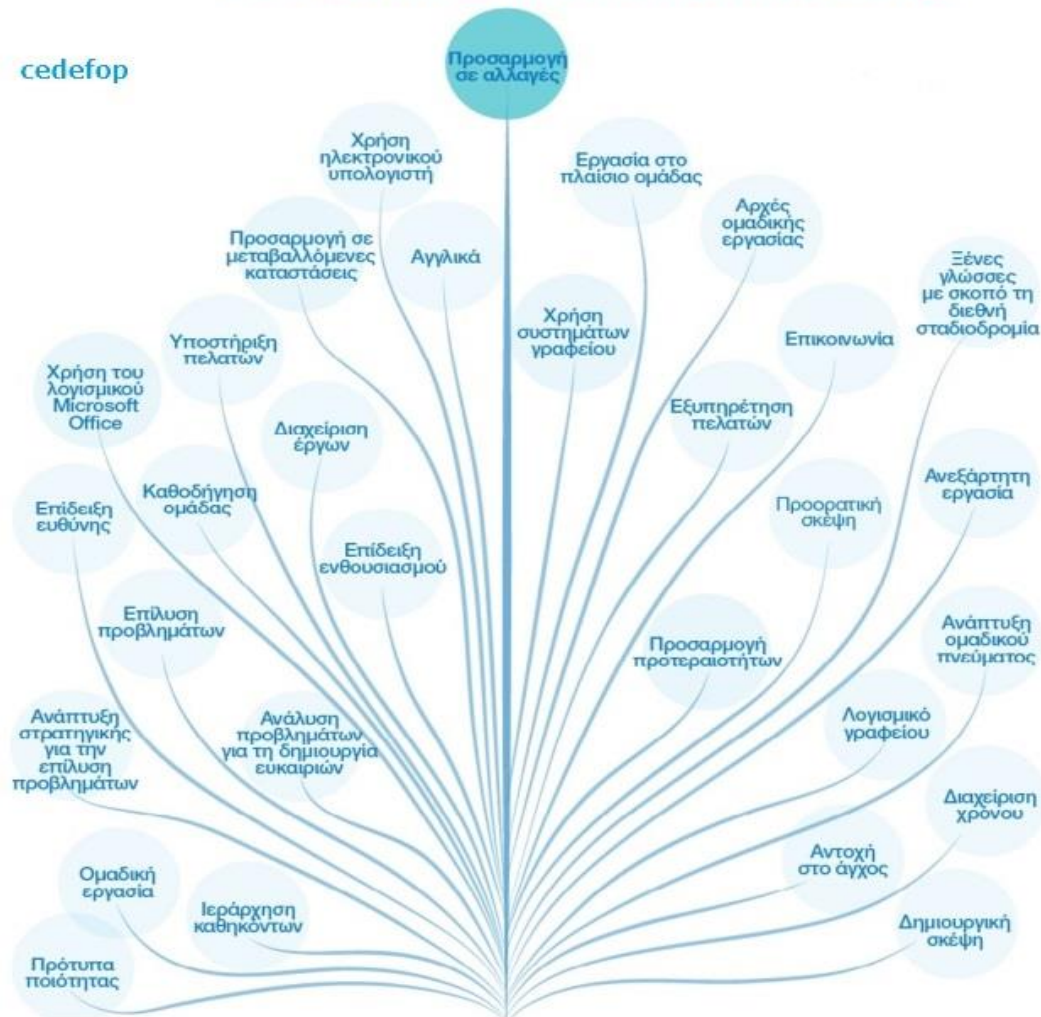
Σκληρές Vs Ήπιες Δεξιότητες

&

Fixed Vs Growth Mindset

ΟΙ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΕΡΓΟΔΟΤΕΣ

cedefop



Hard Skills

Teachable abilities or skill sets that are easy to quantify.

vs.

Soft Skills

Also known as "people skills" or "interpersonal skills."

你好吗?

Proficiency in a foreign language



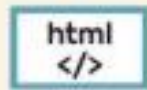
A degree or certificate



Typing speed



Machine operation



Computer programming



Communication



Flexibility



Leadership



Teamwork



Time Management

Σκληρές Vs Ήπιες Δεξιότητες

Σκληρές δεξιότητες - Διδασκαλία ικανοτήτων ή σύνολα δεξιοτήτων που είναι εύκολο να ποσοτικοποιηθούν.

- Ικανότητα σε μια ξένη γλώσσα
- Πιστοποιητικό
- Ταχύτητα πληκτρολόγησης
- Λειτουργία μηχανών
- Γλώσσα Προγραμματισμού Η/Υ
- Πιστοποίηση Software

Ήπιες δεξιότητες - Επίσης γνωστές ως δεξιότητες ανθρώπων ή διαπροσωπικές δεξιότητες

- Επικοινωνία
- Ευελιξία
- Ηγεσία
- Ομαδικότητα
- Διαχείριση χρόνου
- Ενσυναίσθηση

Hard Skills

- Bilingual or multilingual
- Database management
- Adobe software suite
- Network security
- SEO/SEM marketing
- Statistical analysis
- Data mining
- Mobile development
- User interface design
- Marketing campaign management
- Storage systems and management
- Programming languages
(such as Perl, Python, Java, and Ruby)

Hard skills are technical knowledge or training that you have gained through any life experience, including in your career or education.

vs.

Soft Skills

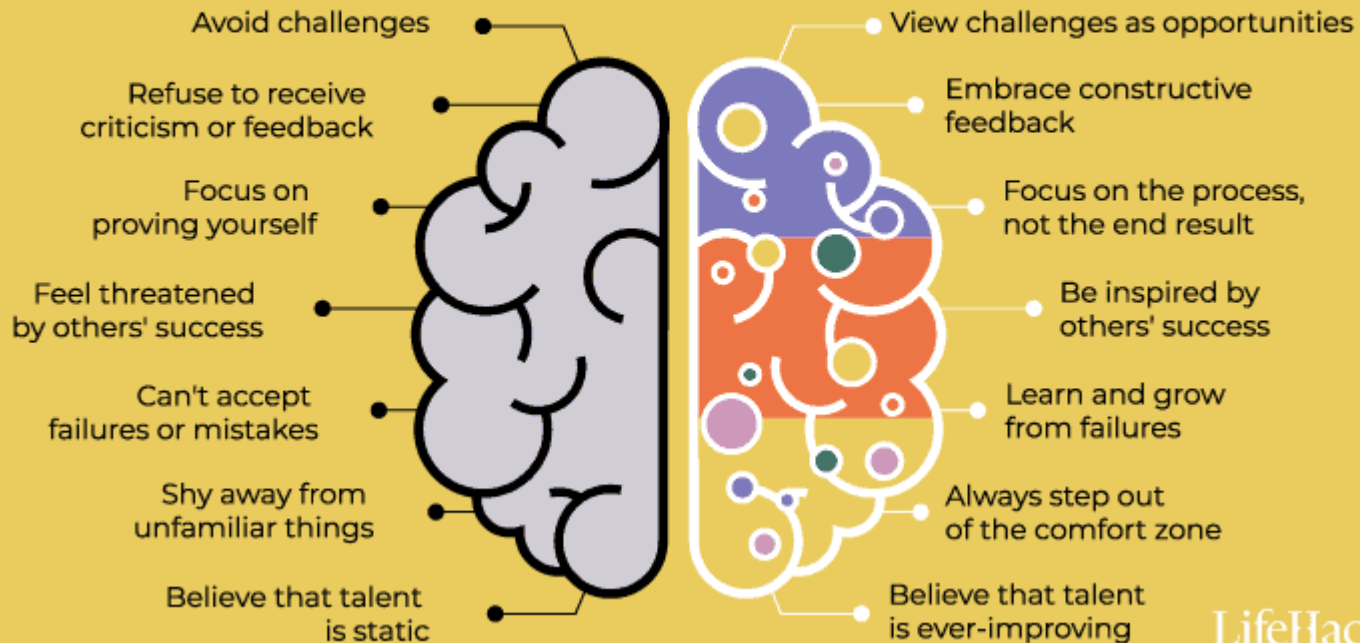
- Integrity
- Dependability
- Effective communication
- Open-mindedness
- Teamwork
- Creativity
- Problem-solving
- Critical thinking
- Adaptability
- Organization
- Willingness to learn
- Empathy

Soft skills are personal habits and traits that shape how you work, on your own and with others.

Fixed & Growth Mindset

- Οι όροι Fixed Mindset και Growth Mindset αναπτύχθηκαν από την Καθηγήτρια Ψυχολογίας Carol Dweck
- Με τον όρο mindset εννοούμε το σύνολο των σκέψεων και πεποιθήσεων που συνθέτουν τον γνωστικό μας χάρτη, δηλαδή τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε και αλληλεπιδρούμε με τον κόσμο γύρω μας.
- Το mindset δεν έχει απαραίτητα μία συγκεκριμένη μορφή. Αναλόγως την περίπτωση, τον χώρο, τον χρόνο, το πλαίσιο και τους ανθρώπους που η όποια κατάσταση περιλαμβάνει, το mindset μας είναι πιθανόν να αλλάζει ποιότητα. Το βέβαιο είναι πως επηρεάζει τόσο την συμπεριφορά, όσο τα συναισθήματα καθώς και την φυσιολογία μας.
- Δεν έχουμε αποκλειστικά είτε fixed είτε growth mindset. Για παράδειγμα, μπορεί κάποιος στα επαγγελματικά του να έχει υιοθετήσει τις αρχές του growth mindset και να δρά σύμφωνα με αυτές και συνεχώς να εξελίσσεται ενώ στην προσωπική του ζωή να βαδίζει περισσότερο με fixed mindset και να νιώθει στάσιμος ή και παγιδευμένος.

Fixed Mindset vs Growth Mindset





Πρακτικές Συμβουλές



Αφιερώστε μια ώρα τη βδομάδα για

- την **Ανάπτυξη της Σταδιοδρομίας σας**
- διαβάζοντας Επιχειρηματικά Νέα**

- Elevator Pitch

What is an elevator pitch and why do I need one?



- **Elevator pitch:** It takes roughly the amount of time you'd spend riding an elevator with someone.
- An elevator pitch is a brief (think 30-60-90 seconds!)
 - 1) way of introducing yourself
 - 2) getting across a key point or two
 - 3) making a connection with someone.

Analyse the Elevator Pitch



Identify the goal of the pitch

- Self-introduction
- Advertisement
- Building a connection

Clearly describe what you do

- What you study, research, build, make
- Past experiences

Focus on strengths

- Unique ideas, recent activities, latest accomplishments

Credit and/or compliment

- Team members, supervisors, mentors

Engage listener with a question

- Offer an opportunity to respond

Πιο αναλυτικά....



HOW TO GIVE AN ELEVATOR PITCH



**30-60 SECOND
'COMMERCIAL' ABOUT
YOURSELF**

- When might this be useful?
- While networking at conferences, job fairs, etc.
 - During an interview when you are asked, "Tell me about yourself."
 - As your LinkedIn summary

**KEY INGREDIENTS
=
WHO YOU ARE, WHAT SETS
YOU APART & WHAT DO
YOU WANT TO ACHIEVE**

- Helpful tips:
- Don't use technical jargon or acronyms to avoid confusing people you're speaking to
 - Keep it short and simple
 - Rehearse until it sounds natural

NEXT STEPS

- Identify your values and how to utilize them in your brand
- Evaluate your social media platforms (Instagram, Twitter, Facebook and LinkedIn) and determine what you want to share and why
- Create and practice your elevator pitch, rehearse and ask for feedback from trusted, honest friends/colleagues
- Google yourself regularly to know what future employers may see

1. Who am I?

- Write a brief list of ways you describe yourself.
- Try to create a tailored list, appropriate to the audience you expect to be addressing.
- For example: in a professional networking situation, you might not include items such as hobbies/interests.
- Focus on items such as your (proposed) concentration at UTh, cocurricular activities you participate in etc.

2. What to I do?

- Focus on an item or two (remember—you only have 30-60-90 seconds) that you want the person to remember.
- What are the skills or experiences you have that drive your career focus?
- How can you make a connection with the person that will help them understand what your career goals and priorities are?
- Specific items to address might include:
 - **Skills:** What skills will you bring to a job or internship, and how did you gain them?
 - **Values/passion:** What do you really care about related to your career goals? What drives your interests?

3. What's my ask?

- It's important to end by asking a question.
- The question might be as simple as a request for advice or sharing information. It might also include a request to keep connected.
- Sometimes it's helpful to include context on why you attended this event.



2. What to I do?

My coursework in economics has helped me realize that I am deeply curious about how markets work, and how investors make decisions. I have created a mock portfolio using a stock simulator, and have managed to realize a 10% increase in my investments over the past year.

3. What's my ask?

I came to this networking event to learn from alumni about how they navigated their career paths. Could you tell me about how you decided to pursue a career as a social worker?

Παράδειγμα: <https://youtu.be/hGkIVxwxrCk>



Thank you.

