ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ

АГЕНТСТВО ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

ВАША ПРОФЕССИЯ: новые возможности от А до Я

методическое пособие

Красноярск, 2012

Методическое пособие «Ваша профессия: новые возможности от А до Я» содержит в себе примеры смежных профессий для самых популярных на сегодняшний день сфер деятельности. Все материалы для удобства разделены на главы по тематическому принципу. Каждая глава содержит обзор профессиональной области, а также справки о наиболее популярных и востребованных в этой области профессиях.

Составитель: И.С. Онисифорова, педагог-психолог отдела содействия профессиональной карьере КГБОУ ДПО «Красноярский центр профессиональной ориентации и психологической поддержки населения»

Содержание

Введение **5**
1. Бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия **8**
Бухгалтер 8
Аудитор 8
Налоговый инспектор 9
Экономист 10
Финансист 10
Статистик 11
Финансовый аналитик 12
Казначей 13
Менеджер по управлению проектами 14
2. Маркетинг, реклама, PR **15**
Маркетолог 15
Бренд-менеджер 16
PR-менеджер 17
Менеджер по рекламе 19
Аналитик 20
Веб-маркетолог 21
Продакт-менеджер 22
3. Продажи и закупки **23**
Торговый представитель 23
Мерчандайзер 25
Менеджер по продажам 26
Продавец-консультант 28
Менеджер по работе с ключевыми клиентами 29
Риелтор (агент по недвижимости) 30
Менеджер по туризму 31
Оценщик 31
Страховой агент 33
4. Медицина, фармацевтика **35**
Медицинская сестра 35
Косметолог 36
Массажист 37
Медицинский представитель 38
Диетолог 39
Фармацевт 40
Фельдшер 40
Администратор медицинского учреждения 41
Биотехнолог 42
5. Информационные технологии, Интернет, программирование **43**
Программист 43
Системный администратор 44
Системный аналитик 45
Специалист по информационной безопасности 46

Администратор базы данных 47
Верстальщик 48
Администратор сайта 49
6. Психология, тренинги, управление персоналом 50
Психолог 50
Менеджер по подбору и развитию персонала 51
Рекрутер 52
Помощник руководителя 53
Инспектор отдела кадров 55
Бизнес-тренер 56
Оператор call-центра 57
7. Журналистика, масс-медиа, развлечения 58
Журналист 58
Литературный редактор 60
Выпускающий редактор 61
Копирайтер 62
Корректор 64
Креативный директор 65
Медиапланер 66
8. Юриспруденция, правовая защита 67
Юрист 68
Адвокат 68
Нотариус 70
Юрисконсульт 71
Таможенный инспектор, таможенник 71
Судья 72
Судебный пристав 73
9. Архитектура, декорирование, дизайн 73
Архитектор 74
Дизайнер интерьера 75
Декоратор 75
Ландшафтный дизайнер 76
Реставратор 77
Инженер-проектировщик 78
Чертежник 79
10. Производство и строительство 79
Инженер-строитель 79
Мастер отделочных работ 80
Инженер-сметчик 81
Прораб 82
Геодезист 82
Инженер по охране труда 83
Нанотехнолог 84
Заключение 85
Список использованных источников 86

Введение

Термин «профессия» с его современным смыслом появился всего около 400 лет назад. До этого, конечно, существовали гильдии ремесленников и торговцев, охотников и земледельцев, но принадлежность к ним сложно охарактеризовать термином «профессия». Прежде всего, это можно связать с тем, что занятия тем или иным видом деятельности являлись не осознанным выбором человека, а были предопределены с самого рождения, в зависимости от того, в какой семье этот человек родился.

Профессии и специальности в привычном для нас понимании появились лишь тогда, когда появилась свобода выбора, когда люди не просто продолжали дело своих родителей, а сами выбирали свой профессиональный путь в зависимости от своих увлечений, интересов и способностей, пытаясь найти свое призвание.

Сегодня ситуация еще более изменилась. Люди по-прежнему выбирают профессию согласно своим предпочтениям и интересам, но выбор этот стал настолько условным, что становится проблематичным считать профессию копирайтера или продакт-менеджера, особенно в узкой сфере, своим призванием, а тем более считать ее смыслом и целью жизни. Всего лишь несколько десятилетий назад это было немыслимо: профессия выбиралась один раз в жизни, после окончания школы. Педагог или экономист по образованию даже и не думали устроиться на работу не по специальности, а тем более сменить ее и освоить что-то новое. Сегодня люди меняют профессию по два-три раза в течение жизни, и это нормально, хотя трудности на пути по освоению новой профессии, конечно, тоже встречаются.

Современная экономическая и профессиональная реальность требует от людей, вовлеченных в самые разные виды трудовой деятельности, постоянно совершенствовать свои знания и навыки, корректировать траекторию своего профессионального развития. С целью достижения максимального успеха и карьерных возможностей порой приходится радикально менять профессию, не говоря уже о постоянном повышении квалификации и расширении профессиональных компетенций.

В современном обществе есть сложившееся представление, каким должен быть успешный человек. Оно, прежде всего, связано с системой мужских ценностей: быть первым, лучшим, быть большим боссом. Ведь выбирая область и способ профессиональной самореализации, каждый из нас определяет некий задел на будущее, то направление, в котором будет происходить дальнейшее развитие. И направление это может быть не только вертикальным – в общепринятом понимании движения по «карьерной лестнице» – но и горизонтальным. Горизонтальная карьера не предусматривает неуклонного движения вверх, зато предоставляет возможности для профессионального роста. Она позволяет совершенствоваться, даже не меняя места работы. Горизонтальная карьера позволяет не только профессионально развиваться, но и дает шанс стать более востребованным на рынке труда. Ведь в рамках горизонтальной карьеры человек может расти «вширь», осваивать все области своего направления. Он, в отличие от «узкого специалиста», становится универсалом. Сейчас такие специалисты наиболее востребованы. В случае финансовых кризисов или

банкротства компании они имеют больше шансов «выжить», чем их начальники.

Еще один способ стать востребованным на рынке труда специалистом – это освоение смежных специальностей. Освоение новой профессии можно легко спутать с повышением квалификации, хотя это совершенно разные вещи. Например, повышая свою квалификацию, педагог осваивает новые методики преподавания, обновляет и углубляет свои знания, но все равно остается учителем. А вот если тот же педагог, используя уже имеющиеся у него знания, оканчивает курсы менеджеров по персоналу, то это и будет для него освоением смежной профессии.

Даже если в ближайшем будущем вы не собираетесь менять профессию и работу, обучение смежной профессии не будет лишним. Каждый руководитель выше оценивает тех сотрудников, которые в случае необходимости могут выполнить функции, выходящие за рамки его основных обязанностей.

Стоит отметить, что во многих западных компаниях существует специальная программа освоения сотрудниками смежных профессий. Она помогает равномерно сбалансировать рабочую нагрузку и быстро заместить отсутствующих сотрудников. Освоение смежных специальностей также способствует и тому, что все сотрудники понимают общую картину дел не только в своем направлении, но и во всей организации.

Существует два основных способа получить смежную профессию. Первый состоит в освоении новой профессии прямо на своем рабочем месте, но при условии того, что рядом найдется настоящий профессионал, готовый поделиться секретами своего мастерства. Стоит приглядеться к тому, что и как он делает, обращать внимание на все тонкости его работы, попробовать самостоятельно выполнить какие-то функции. Второй способ получения смежной профессии – это окончание краткосрочных профессиональных курсов. Этот способ является более эффективным, так как учиться вы будете целенаправленно и к тому же получите документ, подтверждающий получение новой профессии.

Если вы все-таки решили освоить новую, смежную профессию, то действовать следует по следующему плану.

1. Определите, что вам не нравится в вашей старой работе и какие занятия вам по душе. Отталкиваясь от этого, решите, нужно ли вам менять профессию кардинально (например, с врача на архитектора) или просто немного отдалиться от уже заданного направления.

2. Если вы решили поменять профессию кардинально, то придется получать новое образование, оканчивать профессиональные курсы и так далее. Чтобы оплатить новое образование и иметь достойный уровень жизни в период обучения, нужно поработать тем, кем вы уже работаете еще некоторое время. Таким образом, определенный срок придется продолжать делать то, что умеете делать, но не хотите. Кардинальная смена профессии – это процесс долгий и трудоемкий. Кроме того, в процессе обучения возможно разочарование в выбранном курсе или образовании.

3. Если вы решили скорее отдалиться от уже заданного направления, а не менять профессию кардинально, или если вы уверены, что работа, которую вы делаете, вам не нравится, но не знаете точно, что конкретно вам может быть по душе, стоит по-

думать об освоении смежных областей вашей профессии. Многие специалисты работают на стыке профессий, получают дополнительное образование, чтобы быть профессионалом в нескольких близких областях. Переводчик может попробовать себя в роли менеджера по туризму или гида, медицинская сестра – стать косметологом или массажистом, а люди с психологическим образованием часто хорошо себя чувствуют в области подбора персонала, бизнесе или науке.

4. Основная сложность при смене профессии состоит в том, что многие работодатели до сих пор довольно консервативны. Их может насторожить, если человек пять-десять лет проработал в одной сфере и вдруг резко переходит в другую, даже близкую. Их предпочтения зачастую склоняются к выпускникам без опыта работы, но из профильного вуза, чем к специалисту с опытом работы в другой сфере, несмотря на вполне подходящие знания и навыки этого специалиста. Поэтому тем, кто решил сменить профессию, придется приложить усилия даже для того, чтобы просто попасть на собеседование к работодателю. В этом случае необходимо в вашем резюме расставить акценты именно на те навыки, которые могут пригодиться в новой профессии. Также и в сопроводительном письме следует обосновать, почему вы интересуетесь именно этой сферой деятельности, подчеркнуть готовность обучаться и отметить все навыки и знания, прибавляющие вес любому специалисту, например, свободное владение иностранным языком.

5. При смене сферы деятельности также стоит задуматься о каком-то дополнительном образовании, дающем базовые знания. Это могут быть курсы, тренинги, обучающие семинары и так далее. Наличие такого образования имеет достаточно большое значение для работодателя, кроме того, улучшит ваши знания в новой области. Следует помнить: для того, чтобы поменять профессию, необязательно начинать все «с нуля», поступать в вуз и тратить на обучение пять лет. На базе уже имеющихся знаний, умений и навыков можно освоить смежную профессию, востребованную на современном рынке труда, достаточно быстро.

В данном методическом пособии приводятся примеры смежных профессий для самых популярных на сегодняшний день сфер деятельности. Все материалы для удобства разделены на главы по тематическому принципу. Каждая глава содержит обзор профессиональной области, а также справки о наиболее популярных и востребованных в этой области профессиях. Выбрав профессию в одной из сфер деятельности, вы сможете найти варианты смежные к ней и выбрать те из них, которые представляют для вас наибольший интерес. В описании каждой профессии приведены те качества и компетенции, которые вам будут необходимы в новой профессии, а также минимальный уровень образования.

1. Бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия

Финансовые специалисты всегда были одними из самых востребованных на рынке труда. Надо отметить, что сегодня акценты в данной области несколько изменились. Но в ближайшем будущем специалисты прогнозируют подъем в данной области, и профессионалы финансовой сферы вновь возглавят рейтинги самых «дефицитных» профессий.

Бухгалтер

Работа бухгалтера вовсе не ограничивается миром активов, пассивов, проводок и балансов. Настоящий профессионал обязан ориентироваться во всем, что имеет отношение к деятельности организации, в которой он трудится, интересоваться экономикой, политикой, отслеживать изменения в законодательстве и постоянно повышать свою квалификацию.

В основном работа бухгалтеров распределяется по следующим участкам:

– касса;
– основные средства;
– валютные операции;
– расчет зарплаты;
– склад;
– расчеты с поставщиками и заказчиками;
– налоги.

Главным критерием отбора кандидатов на вакансию бухгалтера является опыт работы. Важно, чтобы соискатель имел представление о полном цикле бухгалтерской деятельности. Опыт работы должен быть достаточно продолжительным и стабильным, то есть наглядно демонстрировать, что сотрудник достиг определенного результата. К образованию соискателей требования куда менее жесткие. Хотя, конечно, при прочих равных условиях диплом престижного вуза воспринимается как плюс кандидату. Дополнительное обучение на курсах, участие в профессиональных семинарах работодателями также приветствуется, ведь это свидетельствует о стремлении кандидата к профессиональному росту.

Аудитор

Внутренний аудит – независимая и объективная деятельность по предоставлению гарантий и консультаций, направленная на достижение конкретных результатов и улучшение работы организаций. Как правило, проведение внутреннего аудита входит в функции подразделения, формируемого в организации и находящегося в прямом подчинении совету директоров или собственнику компании. Основная цель аудита – выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) от-

четности фирмы и соответствии порядка бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудитор выполняет следующие функции:

– оказывает бухгалтерские услуги, связанные с различными аспектами бизнеса;

– проводит анализ финансовой деятельности учреждения, организации, предприятия независимо от формы собственности;

– осуществляет ревизию бухгалтерских документов и отчетности, оценивает ее достоверность, а также внутренний и внешний контроль над законностью совершаемых финансовых операций, соответствия их законодательным и нормативным правовым актам, соблюдения установленного порядка налогообложения;

– дает необходимые рекомендации с целью предупреждения просчетов и ошибок, которые могут повлечь штрафные и другие санкции, снизить прибыль и отрицательно повлиять на репутацию предприятия, учреждения, организации;

– консультирует юридические и физические лица по вопросам хозяйственной и финансовой деятельности, бухгалтерской отчетности, проблемам налогообложения, действующего порядка оспаривания незаконно предъявленных исков и другим вопросам, входящим в его компетенцию;

– участвует в рассмотрении исков о неплатежеспособности (банкротстве) в арбитражном суде;

– следит за изменениями и дополнениями в нормативных правовых документах, принимает меры по согласованию интересов государства и клиентов.

Аудиторов готовят в большинстве высших учебных заведений РФ, где есть специальность «Бухгалтерский учет, финансы и аудит».

Налоговый инспектор

Налоговый инспектор осуществляет проведение инспектирования налогооблагаемых физических и юридических лиц, контролирует соблюдение законности налогового законодательства. В случае выявления нарушений инспектор обязан донести информацию о противозаконных действиях до соответствующих органов.

Виды деятельности:

– контроль за своевременным поступлением налоговых исчислений;

– составление налоговой отчетности;

– проверка составления финансовой документации — отчетов, договоров купли-продажи и так далее;

– подготовка налоговых извещений;

– выезды в организации;

– предоставление консультаций с налогооблагаемыми лицами.

Налоговому инспектору необходимо иметь высшее образование в области юриспруденции, экономики или финансов. Важно знать, что молодые инспекторы на начальном этапе своей карьеры практически все рабочее время уделяют рутинной работе с бумагами. Наиболее активным сотрудникам через определенное время начинают доверять несложные проверки. Дальнейшая карьера инспектора зависит от его общего уровня профессионализма.

Экономист

Экономист – это специалист в области финансового планирования, исследования и управления финансово-хозяйственной деятельностью. Экономист принимает участие в системе планирования бюджета организации и осуществляет контроль за его расходом, проводит аудит, а нередко и сам занимается бухгалтерским учетом.

Основная задача экономиста – грамотное распределение денежных потоков компании с целью обеспечения рентабельности производственной деятельности.

Доминирующие виды деятельности профессии «Экономист»:

– исследование экономических отношений (отношений, возникающих между людьми в процессе производства);

– сбор, обработка, упорядочение информации об экономических явлениях и процессах (для достижения наивысших результатов предприятий и организаций);

– анализ хода и результата экономической деятельности и оценка ее успешности;

– совершенствование процесса экономической деятельности;

– планирование деятельности предприятия;

– определение системы оплаты труда и поощрений для всех категорий работников предприятия;

– планирование затрат, использования ресурсов, расходов и прибыли предприятия;

– контроль над процессом выполнения финансово-хозяйственной деятельности;

– расчет потребности предприятия, организации в кадрах;

– анализ причин перерасхода фонда заработной платы;

– работа, связанная с расчетами и переработкой больших объемов информации, выраженной в цифрах;

– составление экономических обоснований, справок, периодической отчетности, аннотаций и обзоров.

Для овладения профессией «Экономист» необходимо либо среднее профессиональное, либо высшее профессиональное образование.

Финансист

Финансист – это специалист, который разбирается в политике, экономике, знает обороты конкурентов и по долгу службы должен распоряжаться денежными средствами с целью приумножения капитала. Ему предстоит вкладывать деньги в инвестиции, недвижимость, предварительно сопоставив возможные доходы и имеющиеся риски.

Основные решаемые задачи профессии «Финансист»:

финансово-экономическая функция:

– составление проекта бюджетов разных уровней, смет доходов и расходов бюджетных организаций, контроль и обеспечение их исполнения; обеспечение целевого финансирования учреждений и организаций, федеральных программ;

– проведение операций со средствами федерального бюджета, государственных (федеральных) внебюджетных фондов и их учет;

– организация и проведение оперативной финансово-экономической работы на предприятиях, в организациях, учреждениях различных организационно-правовых форм собственности;

– разработка бизнес-плана;

– контроль и выявление источников образования потерь и непроизводительных затрат, разработка предложений по их предупреждению;

учетно–бюджетная (финансовая) функция:

– ведение бухгалтерского учета;

– составление отчетности об исполнении бюджетов и смет доходов и расходов бюджетных учреждений;

– оперативно-бухгалтерский учет налогов и сборов, фактически поступивших в бюджет;

– составление и анализ отчетности по поступающим в бюджеты налогам;

– ведение бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций;

– отражение на счетах бухгалтерского учета операций и составление отчетности;

– ведение управленческого учета;

– проведение экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций; проведение анализа исполнения смет;

– обеспечение руководителей, кредиторов, инвесторов, аудиторов и других пользователей бухгалтерской отчетности бухгалтерской информацией;

финансово-контрольная функция:

– контроль целевого и эффективного использования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов;

– проверка денежных документов, отчетов и иных документов, представляемых получателями бюджетных средств для перечисления ассигнований исполнителям работ (услуг);

– текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами главных распорядителей и получателей бюджетных средств;

– контроль исполнения смет и бюджетов организаций;

– участие в разработке и осуществлении мер, направленных на повышение эффективности использования финансовых средств;

– контроль финансово-хозяйственной деятельности организации.

Профессия «Финансист» требует от специалиста преимущественно интеллектуальных затрат. Профессиональная деятельность прежде всего подразумевает анализ, сравнение и интерпретацию данных, предложение новых решений.

Профессии финансиста обучают в учреждениях среднего и высшего профессионального образования на факультете «Финансы и кредит».

Статистик

Статистик выполняет работы по составлению периодической статистической отчетности и единовременных отчетов предприятия по формам и в сроки,

установленные официальными органами. Систематически на основе первичных документов, а также сводок, отчетов, представляемых подразделениями предприятия, накапливает данные о выполнении плановых заданий, сведения, содержащие качественные характеристики состава персонала, технологического оборудования, транспорта и др. Осуществляет проверку правильности полученных данных, их сопоставимость по отдельным подразделениям с данными за предшествующие периоды. Систематизирует и обрабатывает цифровые данные (осуществляет их группировку, подсчитывает итоги, рассчитывает относительные показатели). Принимает участие в работе по анализу производственной и хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Подготавливает различные справки на основе данных статистического учета. Принимает необходимые меры по использованию в работе современных технических средств.

Статистик должен иметь среднее профессиональное образование или начальное профессиональное образование, опыт работы не обязателен.

Финансовый аналитик

Вакансия «Финансовый аналитик» появилась на российском рынке труда сравнительно недавно, в связи с чем, далеко не все четко представляют, в чем заключается смысл данной профессии.

Сам процесс аналитической работы условно можно разделить на несколько этапов. Сначала финансовый аналитик собирает всю необходимую информацию, проводит мониторинг рынка, выявляет основные тенденции. Далее собранные материалы систематизируются. Аналитик выделяет наиболее значимые экономические показатели, а также отслеживает важные события, которые могут привести к серьезным изменениям на рынке. Наиболее ответственным моментом является составление прогнозов. Правильность прогноза во многом зависит от качества проделанной ранее работы, от того, насколько полной и достоверной оказалась собранная информация и насколько точно были выделены и учтены ключевые аспекты.

Для того чтобы составить более конкретное представление о том, чем занимается финансовый аналитик, перечислим следующие основные направления работы такого специалиста. Это, прежде всего:

– мониторинг макроэкономической ситуации в мировой экономике;

– анализ финансовых показателей деятельности компаний и оценка эффективности их менеджмента;

– отслеживание основных тенденций и настроений, складывающихся на рынках;

– инвестиционное консультирование;

– информационно-аналитическое сопровождение;

– подготовка текущих аналитических обзоров (ежедневных, еженедельных и т.д.);

– составление прогнозов и рекомендаций по ведению торгов и управлению инвестиционным портфелем;

– публикация материалов в периодических изданиях и на сайтах информационных агентств.

Диплом о высшем образовании, безусловно, является необходимым условием на пути становления высококвалифицированного специалиста в области финансов. Однако диплом об окончании экономического вуза не является гарантией того, что специалист способен на высоком уровне заниматься финансовым анализом. Как правило, необходимую квалификацию люди получают уже непосредственно на практике, при работе в банках и финансово-инвестиционных компаниях. Дополнительным плюсом является международный сертификат в области финансового анализа.

Казначей

Финансовый сектор традиционно испытывает острую нехватку квалифицированных кадров, и казначей является одной из наиболее востребованных специальностей, так как все больше компаний сталкиваются с проблемой поиска опытных сотрудников на эту должность. И хотя людей, причисляющих себя к данной профессии, немало, но настоящих профессионалов на рынке – единицы.

Казначей – сотрудник, ответственный за планирование и осуществление различных видов финансовой и инвестиционной деятельности компании. Если проследить карьеру успешных представителей этой профессии, то можно отметить, что многие из них начинали со стартовых позиций не только в казначействе. Самые востребованные кандидаты в этой области, как правило, приобретали опыт в ключевых отделах банка: в бухгалтерии, в аналитическом, финансовом, кредитном департаментах. Такие специалисты очень хорошо знакомы с работой банковской системы, что позволяет им добиваться высоких результатов на позиции казначея и успешно строить свою дальнейшую карьеру.

Большинство кандидатов, претендующих на позицию казначея, имеют экономическое или финансово-экономическое образование. Как правило, в казначеи приходят соискатели с начальных позиций в трейдинге, а также специалисты, имеющие опыт работы в финансово-бухгалтерской или банковской сферах, и кандидаты, занимающиеся аналитической деятельностью.

Основными функциональными обязанностями казначея являются:

– управление и контроль денежных потоков компании;

– организация работы отдела казначейства;

– планирование движения денежных средств, контроль ликвидности проектов компании;

– ведение всей документации по финансированию проектов компании;

– составление платежного календаря, контроль исполнения бюджета движения денежных средств;

– долгосрочное и краткосрочное прогнозирование движения денежных средств;

– ежедневный и еженедельный отчет о движении денежных средств;

– регулирование финансовых потоков, управление банковскими счетами компании;

– контроль и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей;

– контроль осуществления платежей;

– определение потребности в заемных средствах и их структуры;

– мониторинг рынков финансовых и кредитных услуг, установление и поддержание отношений с кредитными учреждениями, управление кредитным портфелем компании.

Планомерно выстраивая свою вертикальную карьеру, успешные казначеи при наличии определенного опыта работы могут претендовать на позиции руководителя казначейства крупных компаний или банков. А горизонтальная карьера таких специалистов может успешно сложиться и в смежных сферах, например, на позиции главы департамента управления рисками или финансового директора компании.

Менеджер по управлению проектами

Профессия «Менеджер проекта» появилась в середине XX столетия в военных ведомствах США, где были созданы первые инструменты управления проектами. На рубеже веков она получила всеобщее признание и была названа самой востребованной профессией десятилетия. Несомненно, успех любого проекта во многом зависит от профессионализма его руководителя, поэтому подходить к вопросу о назначении менеджера проекта следует с особой ответственностью.

На менеджера по управлению проектами обычно возлагаются следующие обязанности: идентификация целей и задач проекта, описание требований к конечному продукту, создание его в утвержденные сроки и в рамках определенного бюджета, управление соответствующими процессами с соблюдением корпоративного стандарта управления проектами и т.д.

Основные особенности проектного управления следующие:

1. Проект всегда имеет цель, изложенную таким образом, чтобы все заинтересованные стороны однозначно интерпретировали ее и имели представление о результате проекта до его начала.

2. Проект всегда планируется на ограниченный период (как короткий, так и очень долгий) и не предполагает возобновления работ после их завершения (в противном случае либо имеет место длительный операционный цикл, либо проект не был должным образом спланирован).

3. Получаемый по окончании проекта результат обладает уникальными (ранее не существовавшими) свойствами, либо его создание проходит в условиях, отличающихся от тех, в которых ведется обычная работа подразделений компании.

4. Необходимые для проекта ресурсы (в т.ч. временные) ограничены, и степень их доступности может существенно повлиять не только на ход проекта, но и в значительной степени на его результат.

Если не выполняется хотя бы одно из перечисленных условий, то назвать деятельность проектной нельзя.

Менеджер проекта – универсальная должность. Основа его успеха – это опыт и знания в таких областях, как руководство персоналом, управление контрактами, поставками, финансами, рисками, качеством и многое другое. В то же время, даже будучи лиде-

ром, он не сможет привести свою команду к хорошим результатам без использования современных методов коммуникации.

Не приходится ожидать, что без опыта можно сразу реализовать крупный проект. Однако небольшие проекты, цели и задачи которых не выходят за границы отдельной специализации (например, настройка программного обеспечения, научное исследование по конкретному направлению, строительство дома и т.п.), можно выполнять, постепенно набираясь опыта в управлении. При этом на первое место выходят профессиональные знания в соответствующей области.

Одна из крайностей в представлении о должности менеджера проекта лежит в плоскости образования. С одной стороны, ряд инженерно-строительных вузов готовит данных специалистов, и при этом выпускники имеют профессиональные знания по управлению проектами. Но это касается только проектов одного типа, тогда как они могут различаться. И хотя обязанности руководителей почти одинаковы, в этих вузах дают знания исключительно строительного направления. Говорить об универсальности этого образования не приходится. С другой стороны, многообразные курсы по управлению проектами часто искажают само представление об этой деятельности, так как нередко проводятся профессиональными тренерами (специалистами в психологии или управлении персоналом), а не самими менеджерами проектов. Только курсы в учебных центрах, авторизованных международными ассоциациями в области управления проектами, могут дать необходимые знания в этой сфере.

Идеальный менеджер проекта – это прежде всего харизматичный лидер. Коммуникабельность, способность принимать решения и нести груз ответственности за них, дипломатичность при согласовании острых вопросов и поиске компромисса, умение оперативно (в сжатые сроки) работать с большим объемом информации, ставить задачу и организовывать контроль исполнения, а также терпение, отточенные навыки планирования личного времени – вот далеко не полный перечень качеств профессионального менеджера проектов.

2. Маркетинг, реклама, PR

Сегодня в рекламной индустрии требуются практически все специалисты. Это связано с активным ростом BTL-рынка. Появление альтернативных и новых медиа, развитие интерактивных коммуникаций увеличивают потребность в профессионалах, способных вести проекты, интегрируя ресурсы всех направлений рекламного бизнеса, и со временем требования к уровню профессионализма и объему знаний кандидатов будут только ужесточаться.

Маркетолог

Маркетолог – это специалист по изучению рынка, потребностей и предпочтений потребителей (товара, имиджа, деятельности компании в целом). Он оценивает, какая

продукция будет пользоваться спросом и почему, предлагает пути продвижения нового товара или возможности увеличения уже существующих продаж, собирает и анализирует статистическую информацию, оценивает действия конкурентов. Маркетолог, кроме всего прочего, проводит мониторинг отрасли, организует работу исследовательской команды, выясняющей предпочтения потенциальных покупателей, обрабатывает полученную информацию, делает прогноз и подготавливает рекомендации. Однако функциональные обязанности маркетологов различаются в зависимости от того, в какой отрасли и компании они работают.

Для успешной работы маркетологом необходимо наличие ряда индивидуальных особенностей. Это, прежде всего, аналитическое мышление, четкая логика, организаторские способности, хорошие коммуникационные навыки, креативность, инициативность и эмоциональная устойчивость. Необходимо также наличие специального высшего образования и хорошие знания по ряду смежных областей: социология, психология, история, законодательство и другие. Поэтому профессионалы в области маркетинга советуют получать сначала базовое экономическое образование, а затем – второе маркетинговое.

Кроме того, маркетолог должен быть продвинутым пользователем, а иногда даже знать азы программирования. Ведь данная профессия связана с обработкой и анализом больших массивов информации. Необходимо хорошо владеть пакетом специальных программ по обработке данных. Поэтому без специализированных компьютерных курсов хорошему специалисту не обойтись.

Почти всегда необходимо знание английского языка. Это обосновано еще и тем, что большая часть необходимой литературы не переведена на русский язык.

В маркетинг можно входить с нескольких стартовых позиций:

– через любую из основных составляющих маркетинг (исследования, аналитика, продакт, бренд, трейд);

– через продажи, финансы, рекламу, PR и даже логистику.

В случае если карьера маркетолога развивается успешно, он может претендовать на должность начальника отдела маркетинга или директора по маркетингу. Эти специалисты создают маркетинговую стратегию организации, планируют работу отделов и руководят сотрудниками. Поэтому кроме вышеописанных требований к ним предъявляются следующие: желательно наличие степени MBA, хорошее знание одного или двух иностранных языков, лидерство, умение расставлять приоритеты, ориентированность на клиентов и результаты, умение быстро адаптироваться и работать в условиях неопределенности.

Бренд-менеджер

Бренд-менеджер – специалист по продвижению на рынок какой-либо марки товара или услуг. Профессия появилась во второй половине XX века на Западе и ныне переживает свой подлинный расцвет. Особенно это касается России, где рынок потребительских товаров – конек бренд-менеджеров – еще окончательно не сформировался.

В зависимости от задач, решаемых в той или иной компании, сегодня на российском рынке существуют два основных вида бренд-менеджеров:

– бренд-менеджер – маркетолог, большая часть обязанностей которого связана с анализом рынка и потребителями, анализом действий конкурентов, разработкой новых продуктов и выводом их на рынок (проджект-менеджмент). Именно таких специалистов в основном и ищут российские работодатели, так как у большинства компаний возможности роста заложены в области запуска новых продуктов или изменения текущих.

– бренд-менеджер – специалист по коммуникациям, фокусирующий свою работу на создании эффективных каналов связи с потребителями (рекламы). Такая задача часто ставится в иностранных компаниях, так как анализ рынка и принятие решений по продуктам происходит в штаб-квартире, а не в российском представительстве.

Что касается образования, то оно может быть самым разным. Очень часто это базовое техническое или технологическое плюс второе маркетинговое или экономическое. Или базовое экономическое плюс специализированные курсы. Дело в том, что до недавнего времени в российских вузах специальности «бренд-менеджмент» не было. Но так как образование четко следует за потребностями рынка, в последнее время такие специализации на экономических факультетах появились.

Попасть в бренд-менеджмент можно, во-первых, через маркетинг – деятельность в этих сферах во многом схожа. Так, директор по маркетингу нередко выполняет заодно и обязанности бренд-менеджера. В крупных компаниях эти две должности чаще разделены, и тогда бренд-менеджер решает все вопросы, связанные с подопечным брендом, тогда как маркетолог курирует тактические задачи, стоящие перед компанией в данный момент времени.

Второй путь более короткий: сразу после вуза, а можно и до его окончания попасть на стажировку в одну из западных компаний. Сделать это, в принципе, несложно: информацию о стажировке в большинстве крупных корпораций обычно выкладывают на официальном сайте компании.

Третий возможный способ на первый взгляд не так очевиден: в бренд-менеджмент можно попасть из рекламного бизнеса. Во всех крупных рекламных агентствах есть менеджеры по стратегическому планированию, курирующие подготовку рекламной кампании – от обсуждения с клиентом целей, которых необходимо достичь, заканчивая анализом уже проведенной кампании с выявлением ее слабых и сильных сторон. Для такой работы «стратегам» необходимо тщательно изучить историю бренда, его инсайты, а также разработать направление развития бренда на годы вперед. И, по мнению большинства профессионалов, переход из одной профессии в другую вполне возможен.

PR-менеджер

Менеджер по связям с общественностью (именно так расшифровывается термин PR – Public Relations) – это специалист, занимающийся формированием и

поддержанием положительного общественного мнения о компании, персоналии (человеке), продукте (товаре), событии. PR-менеджеры трудятся как в специализированных агентствах (в случаях, когда компания заказывает такую услугу, как PR-сопровождение), так и в компаниях (корпоративный или внутренний PR-менеджер).

Функциональные обязанности PR-менеджера до сих пор четко не прописаны и зависят в первую очередь от того, на «какой стороне» трудится такой специалист. Зачастую обязанности корпоративного PR-менеджера и PR-менеджера, работающего в агентстве, сильно разнятся.

В целом же должностные обязанности выглядят следующим образом:

– взаимодействие со СМИ;

– написание различных текстов, докладов, презентаций;

– подготовка и участие в пресс-конференциях, круглых столах и других мероприятиях.

Очень часто к данным задачам добавляются дополнительные:

– управление контентом внутреннего и внешнего сайтов;

– работа с провайдерами услуг (типографиями, агентствами, дизайн-студиями и так далее).

Сегодня высшее образование в отрасли PR есть возможность получить во многих вузах. Освоить эту профессию можно двумя путями. Первый – после окончания школы поступить в вуз на факультет данного направления. Второй – после окончания вуза получить второе специализированное высшее PR-образование. Очень ценятся специалисты с базовым журналистским или экономическим образованием и дополнительным – в области связей с общественностью.

Попасть в профессию можно разными путями:

– получить профильное образование;

– закончить вуз по смежному направлению (психология, социология, журналистика), плюс к этому (желательно) получить дополнительное профильное образование в области PR на краткосрочных курсах.

После этого можно пытаться устроиться на работу ассистентом или помощником в PR-отделы компаний или PR-агентства, в зависимости от личных предпочтений.

Специфика деятельности специалиста по PR во многом обусловлена тем, что рынок потенциальных работодателей невероятно широк и разнообразен. PR-отделы организованы во всех западных компаниях, которые работают на российском рынке, в значительном количестве российских компаний и почти во всех СМИ. Медиа-бизнес сегодня не может существовать без специалистов по связям с общественностью – настолько важна их работа в системе массовой информации и коммуникаций. Спрос на пиарщиков резко растет во время подготовки к выборам. Специалист по PR может найти себе работу в СМИ (пресс-служба), в торговой компании (отдел по связям с общественностью, рекламная служба), PR-агентстве (аналитический отдел).

На данный момент практически на каждом крупном и среднем предприятии трудится хотя бы один PR-менеджер. При необходимости выполнения большого объема работы организовывается целый PR-отдел. Что касается небольших компаний,

то они предпочитают нанимать сотрудников-универсалов. Поэтому у менеджера, прошедшего курс обучения еще и по маркетингу или рекламе, гораздо больше шансов найти хорошую работу. Менеджеры по PR могут работать также в независимых PR-агентствах, оказывающих предприятиям различные услуги в данной области.

Менеджер по рекламе

Менеджер по рекламе – одна из самых распространенных профессий. Множество журналов, газет, радио, телевидение, сайты в Интернете продают рекламное время либо рекламные площади, и им требуются компетентные менеджеры. Также достаточно большой рынок принадлежит и наружной рекламе.

В зависимости от места работы профессиональные задачи менеджера по рекламе могут различаться. Если компания занимается предоставлением рекламных площадей, то обязанности менеджера по рекламе состоят в организации как можно большего числа эффективных успешных сделок с рекламодателями, в продаже рекламного времени или места на информационном носителе. Для этого менеджер по рекламе осуществляет комплекс различных мероприятий как по привлечению новых клиентов, так и по поддержанию отношений с уже имеющимися. Менеджеру по рекламе, работающему на производстве, необходимо заниматься самостоятельным поиском средств массовой информации, размещение рекламы в которых принесет организации прибыль.

Перечень основных обязанностей менеджера по рекламе:

– знание рынка, на котором работает менеджер по рекламе;

– умение грамотно и быстро провести презентацию рекламируемого товара или услуги;

– умение оперативно и тактично отвечать на запросы потенциальных клиентов по телефону и электронной почте;

– составление коммерческих предложений потенциальным рекламодателям;

– встреча и проведение переговоров с потенциальными заказчиками;

– выяснение потребностей, пожеланий, проблем клиентов;

– заключение договора с клиентом;

– составление различной финансовой документации (выставление счета, составление акта сдачи-приемки выполненных работ, счета-фактуры и т. д.);

– развитие и поддержание отношений со своими рекламными клиентами;

– отслеживание всего рекламного процесса для каждого клиента от начала и до конца: показ клиенту рекламного макета или эскиза, согласование деталей с дизайнерами и клиентами, утверждение рекламного макета.

Для менеджера по рекламе важно хорошее образование, которое может быть и общим гуманитарным, а может быть специализированным в области рекламы. Образованный менеджер совсем по-другому общается с клиентами, чем человек с более низким образовательным уровнем. Образование дает определенный кругозор, который помогает в работе, умение грамотно излагать свои мысли как письменно, так и устно.

Карьеру стартующие менеджеры по рекламе обычно начинают в небольших рекламных агентствах, где набираются опыта и либо растут вверх по карьерной лестнице, либо переходят в более крупные и перспективные компании на выгодные позиции. Иногда успешные рекламисты получают интересные предложения от заказчиков, вплоть до должности бренд-менеджера.

Аналитик

Востребованность специалистов, способных извлечь из постоянно увеличивающегося количества информации нужные данные и сделать на их основе необходимые выводы, со временем будет только возрастать. Но, чтобы стать хорошим аналитиком, соискателю важно иметь аналитический склад ума, хорошо знать область работы и владеть соответствующим инструментарием.

На сегодняшний день в связи с глобальной информатизацией сфер деятельности человека аналитики становятся все более и более востребованными. В современном мире все их задачи подразделяются на следующие базовые направления:

– анализ истории предметной области и формирование критериев оценки данной истории;

– мониторинг данных критериев с целью выявления закономерностей и определения нормативов и индикаторов;

– определение причин отклонений показателей и индикаторов от нормативов и внесение предложений об усовершенствовании имеющейся системы или модели;

– прогнозирование показателей.

Вторую и третью задачу можно отнести к оперативной аналитике, оставшиеся – к проектной (плановой).

В оперативной аналитике важным является периодичный мониторинг ранее определенных показателей. Целью мониторинга является своевременное обнаружение отклонений показателей от нормативов и оперативное выявление их причин. Кроме того, оперативная аналитика к вечеру отвечает на утренние вопросы руководства о том, что происходит. То есть специалист-аналитик ставит перед собой задачу, где необходимо уточнить:

– срок предоставления ответа на поставленный вопрос;

– местонахождение необходимой информации;

– наличие или отсутствие готовых запросов, отчетов, таблиц для получения этой информации;

– время предварительной обработки данных.

Совершив предварительную обработку данных, аналитик приступает к своим прямым обязанностям:

– осуществляет детальную проработку данных;

– делает ряд предположений;

– проверяет предположения;

– делает окончательный вывод;

– оформляет вывод в согласованном с руководством виде.

В целом проектная аналитика невозможна без глубокого знания математического аппарата, умения структурировать, агрегировать и понимать цифры или иные данные. Кроме того, проектная аналитика является более сложной, системной, требующей большего количества времени. Она решает следующие задачи:

– разработка системы критериев, показателей, индикаторов, необходимых для реализации оперативной аналитики;

– комплексный анализ изменений за долгосрочный период;

– прогнозирование, которое требует специальных знаний математического аппарата, а также специального инструментария.

Сегодня в России имеется ряд кафедр, ведущих подготовку по данной специальности. Однако все они имеют уклон в финансово-экономическую сторону. В реальной жизни существует множество задач, не имеющих ни малейшего отношения к финансам и экономике. В таком случае на первый план выходят знания математической статистики, умение обращаться с большими объемами данных, а также владение предметной областью, внутри которой необходимо проводить анализ.

Наряду с привычными позициями финансового, инвестиционного аналитика, аналитика рынков, существует потребность в журналистах-аналитиках, химиках-аналитиках, аналитиках специальных рынков (электроэнергии, нефти, газа, нефтепродуктов). Таким образом, смежной профессией для такого специалиста может быть как журналист, так и инженер.

Всем аналитикам важно иметь так называемый аналитический склад ума, который позволяет четко формулировать задачу для проведения анализа, исходя из знаний предметной области, а также владеть необходимым для ее решения инструментарием. Очевидно, что обладать аналитическим складом ума и знанием инструментария по силам людям различных профессий. Кроме того, последний можно при желании изучить.

Веб-маркетолог

Веб-маркетолог или интернет-маркетолог – это мастер маркетинга, который занимается изучением рынка, рекламой, продвижением торговой марки, а также управлением продаж и их сбытом в сети Интернет. Основной обязанностью веб-маркетолога, который связан с интернет-проектом, является привлечение на сайт новых, уникальных посетителей, что обеспечит эффективность капиталовложений в Интернете. Веб-маркетолог должен владеть азами классического маркетинга, обладать знаниями из сферы сетевых технологий и веб-дизайна, а также иметь опыт поиска информации в Интернете. Интернет-маркетолог должен анализировать и группировать информацию, составлять рекламные тексты и изображения. Веб-маркетологу необходимо уметь общаться с заказчиками, а также планировать маркетинговые исследования с дальнейшим их осуществлением. Немаловажно знать, как работают электронные платежные системы.

Веб-маркетинг – это планомерный и медлительный процесс по сбору и исследованию информации, составлению стратегий, планов и отчетов. Интернет-

маркетологу все время нужно вести беседу и поддерживать связь с большим количеством разных людей, причем, часто, анонимно, используя электронную почту и другие методы связи. Вот почему общительность очень важна для работника в этой сфере.

Основные обязанности WEB-маркетолога:

– составление документации на создание и модернизацию сайта;

– организация жизнедеятельности WEB-сайта;

– планирование и реализация рекламных кампаний и PR;

– мониторинг WEB-сайта;

– анализ данных и ситуаций;

– деловое взаимодействие с разработчиками и исполнителями WEB-сайта;

– позиционирование и брендинг в сети Интернет.

В России еще нет ни одного вуза, который бы выпускал специалистов с такой профессией. Конечно, существует множество курсов, выпускникам которых выдают различные удостоверения интернет-маркетологов, но все эти бумажки не играют практически никакой роли. Гораздо важнее опыт работы по профессии и сертификат. Правда, пройти сертифицирование по специальности «Интернет-маркетолог» очень непросто. И проблема не в том, что эта профессия чересчур сложна. Просто в нашей стране до сих пор нет сертификационных центров, принимающих экзамены у интернет-маркетологов. Так что придется учить английский язык и ехать за границу. Но если вы, несмотря на все препятствия, все же решили попробовать себя на поприще интернет-маркетинга, то лучше начинайте с маленького – попробуйте раскрутить собственный сайт. Потом устраивайтесь в небольшой веб-проект, а, получив достаточный опыт, переходите в компанию покрупнее.

Продакт-менеджер

Продакт-менеджер – относительно новая в нашей стране профессия, потребность в которой возникла в результате развития рыночных отношений. В советское время всеми разработками управляли инженеры и технологи, в результате чего продукты выпускались без учета их востребованности массовым покупателем. Только в 1980-х в структуре российских предприятий стали постепенно появляться подразделения, занимавшиеся проработкой требований к потребительским свойствам изделий.

В наши дни на смену технологическому диктату пришел клиентоориентированный подход к производству товаров широкого потребления. И одна из ключевых ролей в борьбе за покупателя отводится продакт-менеджеру.

Основные обязанности продакт-менеджера:

– изучение и оценка рынка данного вида товара, анализ конкурентов, прогнозирование потребительского спроса на продукт;

– подготовка технического задания по новому изделию, контроль изготовления товара на протяжении всего цикла производства, расчет его себестоимости, цены и т.д. ;

– устранение технических недостатков образцов, подготовка и реализация маркетинговой стратегии продвижения выпускаемого продукта на рынок;

– планирование продаж, определение каналов сбыта продукции, проведение тренингов для сейлз-менеджеров;

– подготовка необходимой документации.

Как таковой специальности «продакт-менеджер» в вузах не существует. Однако данный вид деятельности подразумевает знание экономических и маркетинговых основ бизнеса в сочетании с постоянной персональной любознательностью и поиском.

Для того чтобы работать продакт-менеджером, понадобится предпочтительно базовое экономическое образование в совокупности с хорошими аналитическими навыками. Кроме того, многие продакт-менеджеры, которые работают сегодня на рынке, имеют дипломы математических или физических факультетов.

При этом не помешает и дополнительное образование в сфере маркетинга. Существуют разнообразные курсы повышения квалификации, от 2–3-дневных, до годовых, сроки проведения которых зависят от уровня квалификации слушателя и его желания (или желания работодателя) совершенствоваться. Это могут быть узкоспециализированные программы по обучению и повышению квалификации: закупки, логистика, маркетинг, стратегии продвижения и позиционирования, финансовый анализ, менеджмент и прочее, которые могут помочь повысить квалификацию в какой-то определенной области. Также существуют и курсы по общему продакт-менеджменту, правда, их выбор пока очень мал.

Сегодня многие компании сталкиваются с трудностями при поиске продакт-менеджеров. А в это время, как прогнозируют многие аналитики, спрос на них будет только расти. Следовательно, в скором времени стоит ожидать и повального увлечения данной специальностью. Однако если вам приглянулась профессия продакт-менеджера, у вас еще есть шанс стать редким и высокооплачиваемым специалистом.

На практике на позицию продакт-менеджера зачастую приходят люди из мира рекламы, продаж, мерчандайзинга или даже логистики. Вершина карьеры продакт-менеджера – стать экспертом по продукции крупной транснациональной компании, осуществлять поддержку маркетинга и продаж в других странах.

3. Продажи и закупки

Рост покупательной способности привел к постепенному увеличению оборотов торговых компаний. При этом столичные компании стали уделять все больше внимания освоению регионов, и местные предприятия не отстают от них. Работодателям требуются квалифицированные и опытные сотрудники, причем речь идет о специалистах всех уровней от торговых представителей до директоров по продажам.

Торговый представитель

Торговый представитель вот уже несколько лет подряд входит в «горячую десятку» самых востребованных профессий. По мнению специалистов рынка труда,

это объясняется в первую очередь тем, что такие сотрудники нужны практически каждой компании, предлагающей какие-либо товары или услуги населению, и в ближайшее время повышенный спрос на них сохранится.

Торговый представитель – это посредник между компанией-поставщиком и торговыми точками либо между предприятиями оптовой торговли и розничной сетью. Его работа заключается в продвижении продукции компании на вверенной ему территории, развитии существующей клиентской базы и поиске новых клиентов, приеме и обработке заказов, отслеживании сроков и сумм оплаты.

Различают несколько способов ведения продаж. В первую очередь это «переводные» заказы, когда компания не занимается непосредственно отгрузкой товара, а только собирает заявки и передает их дистрибьютору. Второй способ заключается в следующем: компания собирает заказы, но доставка происходит не сразу, при этом торговый представитель заполняет бланк заказа, и клиент может по нему сам получить товар со склада. Третий вариант используется, если товар небольшого размера, но денежноемкий, и то количество, которое представитель может продать за день, помещается в его машине. Особенность состоит в том, что сотрудник компании выполняет в данном случае еще и функцию экспедитора, то есть отгружает товар и заполняет счета.

В иерархии специалистов в области продаж торговый представитель занимает одну из низших ступеней, поэтому уровень образования соискателей не играет важной роли. Успешным может стать кандидат как со средним специальным, так и с неполным высшим образованием.

Главная задача торгового представителя – сделать все необходимое, чтобы магазины (киоски, супермаркеты) согласились взять на реализацию продукцию компании, которую он представляет. Под «всем необходимым» обычно подразумевают следующие действия:

– наладить отношения с руководителями торговых точек;
– искусно преподнести информацию о фирме и ее продукции;
– убедить клиентов в том, что именно эта продукция нужна потребителю;
– заключить сделку, подписать контракт на поставку продукции.

Торговый представитель обязан следить за своевременной поставкой товара в магазин, должен объяснять продавцам, как правильно расставлять его для лучшей продажи, «пробивать» для товара наиболее выгодное место и контролировать, чтобы его сразу же выставили в торговый зал, и он не залеживался на складе, а также рекомендовать отпускную цену.

На плечи торгового представителя ложится ответственность за поступление платежей от точек розничной сети. Если он вовремя не распознал фирму-однодневку, которая исчезла вместе с отгруженной продукцией, то компания взыщет недостачу именно с него. Поэтому прежде чем заключать договор о поставке, он должен как можно больше узнать о потенциальном клиенте: как давно тот работает на рынке, насколько платежеспособен и так далее.

Кроме того, такой специалист обязан отслеживать, как реализуется продукция компании на его участке (любой магазин фиксирует эти показатели). На основании

полученных данных он делает выводы, сколько товара, куда и когда нужно завезти. В его обязанности входит также подготовка еженедельных и ежемесячных отчетов руководству о проделанной работе.

Наряду с мерчандайзером и торговым агентом позиция торгового представителя является началом карьеры в области продаж. Этой специальности в отечественных образовательных учреждениях не обучают. Необходимый опыт работы минимален (от полугода), а в некоторых компаниях даже его отсутствие не является препятствием для трудоустройства. Главное, чтобы кандидат обладал такими качествами, как коммуникабельность, презентабельный внешний вид, динамичность, ответственность и стремление построить свою карьеру в сфере торговли. Однако все же при прочих равных условиях предпочтение отдается соискателям, имеющим хотя бы минимальный опыт продаж, но в области того бизнеса, где лежат интересы компании, будь то продукты питания, косметические средства или ювелирные изделия.

«Готовых» торговых представителей можно найти среди мерчандайзеров и торговых агентов. Последние не имеют права проводить переговоры с клиентами, самостоятельно принимать решения, заключать договоры, ставить подпись на документах, а лишь предлагают товар и оформляют заказ.

Мерчандайзер

«Мерчандайзинг» буквально переводится как «искусство торговать», то есть делать все возможное, чтобы облегчить покупателю процесс выбора и покупки товара. Существует много официальных определений понятия «мерчандайзинг».

Вот три наиболее распространенных:

– система организации продаж товара и управления ими;

– маркетинг в точке розничных продаж, или «маркетинг в стенах магазина»;

– искусство (технология) выкладки товара.

Все три определения верны – первое из них является общим и включает в себя два последующих. Таким образом, мерчандайзинг представляет собой систему мероприятий, проводимых в микромире магазина и направленных на то, чтобы покупателю было удобно, приятно и выгодно совершать покупки.

Мерчандайзер – сотрудник производственной или дистрибьюторской компании, который занимается обеспечением наличия товара в торговой сети, его размещением на полках и прилавках, мониторингом продаж. Именно он отвечает за то, чтобы нужный товар оказался в нужном месте, в нужное время, в нужном количестве и по нужной цене (так называемый принцип пяти «н»).

Мерчандайзер должен отслеживать, сколько наименований товара представлено в торговой точке, обеспечивать знание ассортимента сотрудниками розничной торговли, обучать продавцов специфике работы в зале, проверять правильность выкладки товара, постоянно следить за оформлением витрин, на которых выложен товар, чтобы покупатели могли легко увидеть и оценить новые поступления, но и не забыть об уже известных позициях.

Специалист высокого уровня пользуется целым комплексом рекламных приемов: в нужных местах поставить щиты, повесить плакаты, наклеить стикеры, организовать дегустации и другие акции по продвижению нового продукта. Реклама на месте продаж позволяет «подвести» покупателя к определенной группе товаров и убедить его сделать «правильный» выбор. Однако далеко не все представители торгового бизнеса понимают значение рекламной поддержки товара. Поэтому мерчандайзер должен обладать еще и даром переговорщика – суметь убедить руководителей организации в той выгоде, которую можно будет извлечь от размещения рекламы в торговой точке.

В обязанность мерчандайзера входит также контроль срока годности и снятие складских остатков. В каждом магазине есть запасы товаров минимум на три дня и максимум на один месяц. Особенно это касается продовольственных магазинов. Специалисту надо следить за тем, чтобы продажа и запас продукции на каждый день, неделю, месяц были равномерными.

В течение дня мерчандайзеру приходится объезжать примерно 5–10 магазинов, и положение дел в каждом из них он фиксирует в специальном паспорте. По результатам поездок специалист еженедельно представляет в отдел маркетинга отчет, в котором отражается изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса; цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары.

В связи с молодостью профессии отдельных вузов или факультетов, специализирующихся на мерчандайзинге, в нашей стране пока нет. В большинстве случаев наличие экономического или любого другого высшего образования от кандидатов на такую позицию не требуется.

Крупные компании, подбирающие кандидатов на должность старшего мерчандайзера, помимо высшего образования, приветствуют наличие у соискателей сертификатов о прохождении специальных тренингов, семинаров и курсов.

Должность мерчандайзера является низшей ступенью в иерархии специалистов по продажам, и, следовательно, занять ее может соискатель без опыта работы. На эту позицию компании охотно берут студентов последних курсов. Главное, чтобы кандидату были присущи такие черты, как динамичность, ответственность, и было желание расти и развиваться в сфере продаж. Однако при прочих равных условиях работодатели, как правило, отдают предпочтение тем, кто уже знаком с отраслевыми особенностями. Так, в своем профессиональном прошлом новоиспеченный мерчандайзер мог быть продавцом. Такие претенденты на вакансию уже имеют опыт работы с клиентами, знают товар, специфику розничных продаж, торгового оборудования, знакомы с психологией потребителей.

Менеджер по продажам

Считается, что «менеджер по продажам» не столько профессия, сколько состояние души. Настоящий «продажник» должен испытывать удовольствие от результатов своей работы. Если же человеку не очень нравится продавать, то ему лучше поискать другую сферу деятельности.

Менеджеры по продажам руководят продвижением продуктов и услуг к потребителю, координируют распределение продаж и анализируют статистические данные, отслеживая предпочтения клиентов. Они должны оценивать рыночный потенциал новых и уже существующих торговых точек, проводить консультации дилеров и дистрибьюторов по технике продаж. В их обязанности входит определение шкалы цен и размера скидок на товар. На них лежит ответственность за ведение документации по продажам. Кроме того, иногда они отвечают за проведение презентаций и за реализацию рекламной стратегии компании.

Обязанности менеджеров по продажам в разных компаниях могут заметно отличаться. Есть менеджеры, которые просто принимают заказы на товар со склада и контролируют оплату товара, а есть те, которые сами ищут клиентов, консультируют их по всем вопросам, связанным с товаром.

Тем не менее, приведем типичные функциональные обязанности представителей данной профессии:

– продажи клиентам компании товаров и услуг;

– выполнение плановых показателей по продажам, поставленных руководителем отдела продаж;

– активный поиск потенциальных клиентов – потребителей продукта или услуги;

– ведение переговоров и переписки с клиентами;

– контроль исполнения обязательств, принятых на себя компанией, по отношению к клиентам;

– поддержание и развитие долговременных отношений с клиентами для удержания их интереса к предложениям компании;

– документальное сопровождение клиентской работы: запись истории отношений и контактов с клиентами в базе компании;

– взаимодействие с подразделениями компании в соответствии с установленными процедурами;

– соблюдение принятых в компании стандартов работы с клиентами;

– получение обратной связи от клиентов, участие в продвижении продуктов и услуг;

– ведение и предоставление отчетности о проделанной работе.

Высшее профильное образование не является важным критерием оценки успешного менеджера по продажам. Хорошими менеджерами по продажам могут стать как, например, педагоги, так и инженеры. Более того, в сфере продаж немало успешных специалистов, которые вообще не имеют высшего образования.

Развить прирожденные навыки при желании можно за несколько месяцев. Сегодня существует множество специализированных курсов для менеджеров по продажам. На занятиях преподают основы маркетинга, технику сбора и анализа информации, правила ведения документации, основы правового регулирования. На курсах также обучают технике публичного выступления, общению по телефону, навыкам управления аудиторией, способам определения психологического типа клиента, искусству предотвращать конфликты. Диплом о высшем образовании привлекает работодателя в основном только как гарантия определенного

интеллектуального уровня кандидата, а также как подтверждение того, что человек способен учиться в процессе работы.

Однако несмотря на то, что менеджер по продажам может обойтись и без специального образования, многие работодатели хотят видеть среди своих сотрудников знатоков в той или иной области. По их мнению, важно не просто уметь продавать, но и знать то, что продаешь. Поэтому чем больше опыта у соискателя в конкретной области, тем выше его ценность в глазах работодателей. Кстати, работодатели чаще всего предпочитают брать на работу не просто «продажников», а «продажников» с собственной клиентской базой.

Продавец-консультант

Должность продавца-консультанта подразумевает работу на два фронта. С одной стороны, это советчик, человек, к которому покупатель может обратиться за помощью в информации о необходимом товаре. С другой – это сотрудник фирмы, заинтересованный в повышении ее материального благосостояния. И его задача продать товар или услугу любыми известными способами.

Этого можно добиться, если правильно представить товар: рассказать о фирме-производителе, отметить особенности товара, акцентировать внимание на достоинствах и мягко скрыть недостатки. Рассказать о скидках и действующих акциях. При этом у покупателя не должно возникнуть ощущения, что его обманывают. Профессионал умеет продать товар любому, даже случайно зашедшему в магазин посетителю. И более того, уговорить его приобрести целый ворох сопутствующих предметов. Но главное – соблюсти баланс: и покупателю угодить, и фирму обогатить.

Основные обязанности продавца-консультанта:

– осуществление проверки наличия товара и обеспечения свободного доступа покупателей к нему;

– предпродажная подготовка товара;

– консультирование клиентов по поводу товаров, предоставление информации о фирме, производящей товар, об особенностях товара и его достоинствах, о проводимых в данный момент акциях и прочей информации;

– осуществление продажи товара: подсчет итоговой стоимости, выписка чека, в отдельных случаях – упаковка товара;

– содержание рабочего места в чистоте и порядке;

– подготовка и последующее оформление гарантийных документов на продаваемый товар.

Специального образования данная профессия не требует. Следует лишь разбираться в продаваемом товаре и умело о нем рассказывать. Для тех же, кто непременно желает быть дипломированным специалистом, можно посоветовать посещать курсы и тренинги, обучающие навыкам продаж. Часто на подобные должности берут без опыта работы.

Если вы преследуете цель вырасти в карьерном плане и претендуете на какую-либо управленческую позицию, то здесь необходимо наличие диплома по специально-

сти, имеющей отношение к менеджменту. Заработная плата продавцов-консультантов часто разбивается на две части: базовый оклад и проценты от продажи товаров.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

Менеджер по работе с ключевыми клиентами занимается поддержанием отношений с самыми важными для фирмы партнерами. Поэтому он должен помнить, что нельзя смотреть на клиентов только как на источник дохода, такое отношение всегда интуитивно чувствуется и отталкивает. Важно уметь соблюсти баланс между собственными интересами и выгодой партнера.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами встречается в торговых компаниях и разного рода агентствах, например, рекламных. Взаимодействие с клиентами – важнейшая часть любого бизнеса, поэтому специализация компании здесь не принципиальна, она лишь корректирует работу специалиста и уточняет стоящие перед ним задачи. Менеджер по работе с ключевыми клиентами формирует коммерческие предложения, проводит первичную презентацию и последующие встречи, заключает договоры от имени компании с самыми важными клиентами компании. Он принимает участие в разработке ценовой политики, решает вопрос о скидках или особых условиях для партнеров, а также контролирует процесс и сроки предоставления товара или услуги, соблюдение договоренностей. Менеджер по работе с ключевыми клиентами должен уметь прогнозировать возможные трудности в работе и оперативно решать проблемы.

Работа менеджера по работе с ключевыми клиентами начинается с исследования рынка и определения потенциальных стратегических клиентов – тех, сотрудничество с которыми должно стать для компании одной из главных статей дохода. Затем он связывается с ними. Установив первичный контакт, менеджер по работе с ключевыми клиентами с помощью специалистов других отделов формирует коммерческое предложение, в котором потенциальному клиенту должна быть продемонстрирована выгода от сотрудничества. Оно формируется очень тщательно, исходя из знаний о рынке, клиенте и его потребностях. Чем лучше проведен анализ потенциального партнера, тем больше вероятность заинтересовать его конкретным предложением. Тогда следующим этапом будет личная встреча.

После того как стороны соглашаются начать работу, отдельно обговариваются детали сотрудничества, затем подписывается договор и начинается процесс предоставления товара или услуги. Менеджер по работе с ключевыми клиентами следит за тем, чтобы обе стороны соблюдали взаимные обязательства, чтобы не было никаких накладок.

Также менеджер по работе с ключевыми клиентами должен не только постоянно искать и привлекать к сотрудничеству новых клиентов, но и держать в поле зрения уже существующих, отслеживать изменения в их бизнесе и, исходя из этого, корректировать взаимодействие с ними. Ему необходимо кропотливо вести клиентскую базу, собирать всю доступную информацию о компании, вплоть до отзывов клиента и своих собственных наблюдений.

Многие работодатели соглашаются, что высшее образование менеджеру по работе с ключевыми клиентами необходимо, но вот какое именно – не так принципиально. В идеале ему нужны знания в области маркетинга и психологии человека. Следовательно, основным может стать психологическое образование, а дополнительным – маркетинговые курсы. Иметь диплом маркетолога не так важно, поскольку основная работа менеджера по работе с ключевыми клиентами – это контакт с реальными людьми. Работодатели же отдают предпочтение не красивой строчке в графе «Образование», а аналогичному опыту работы претендента на данную позицию.

В эту профессию приходят бывшие маркетологи или специалисты по рекламе и пиару – как правило, их привлекает возможность значительно повысить свой уровень дохода. Часто на должность менеджера по работе с ключевыми клиентами претендуют бывшие менеджеры по продажам или менеджеры по рекламе, которые наработали достаточные навыки и клиентскую базу для того, чтобы самостоятельно курировать важные проекты и вести основных клиентов компании. Длительные и устойчивые отношения с различными организациями полезны всегда, вне зависимости от того, чем потенциальный работодатель занимается. Все компании, так или иначе, ориентированы на продажу, поэтому сферы интересов многих из них очень часто пересекаются.

Риелтор (агент по недвижимости)

Риелтор, или консультант по недвижимости – специалист риелторской фирмы или индивидуальный предприниматель, работающий с клиентами и заключающий с ними от имени юридического лица или в качестве индивидуального предпринимателя договоры по осуществлению гражданских сделок с недвижимым имуществом.

Консультант по недвижимости в первую очередь помогает клиенту определиться с выбором подходящего объекта, а далее следует полное юридическое сопровождение сделки. Задача консультанта – сделать этот процесс максимально комфортным.

Российская образовательная система не предусматривает подготовку специалистов в сфере недвижимости, и все знания приходится получать только на практике, поэтому наиболее ценными считаются те, кто имеет соответствующий опыт работы. Также отдается предпочтение специалистам с опытом продаж в любой сфере и психологам. Доходы консультанта по недвижимости хотя и являются в целом высокими, но не поддаются прогнозированию. Главный совет начинающим специалистам – выдержать первые несколько месяцев до получения первого дохода.

По мнению экспертов, в эту профессию нет четко обозначенного пути. Кто-то приходит благодаря сознательному выбору, которому предшествовали долгие размышления, тщательное взвешивание всех «за» и «против». Как правило, это люди в возрасте 30 лет, уже имеющие жизненный опыт. Кто-то, напротив, попадает случайно. Чаще всего это студенты, ищущие работу с достойной оплатой и гибким графиком, или вчерашние выпускники, не желающие работать по специальности. Каждый находит что-то интересное для себя, рассматривая риелторскую деятельность как способ общения с людьми, причем преуспевающими (например, клиентами агентств

элитной недвижимости бывают известные бизнесмены, политики, звезды шоу-бизнеса), либо как хорошую альтернативу ежедневному сидению в офисе за монитором.

Менеджер по туризму

С каждым годом число желающих отдохнуть за пределами нашей страны становится все больше. Как туристу выбрать страну, организовать поездку и оформить все необходимые документы? В этих вопросах поможет разобраться менеджер по туризму. Высшим профессионализмом такого специалиста считается расшифровать мечту клиента. Ведь многие люди порой сами не знают, чего хотят. Можно долго рассказывать о достопримечательностях Греции, а человеку, возможно, хочется уехать куда-нибудь подальше и побыть в одиночестве. Важно правдиво рассказать о плюсах и минусах тура, страны, учесть финансовые возможности клиента и предоставить самостоятельный выбор.

Работа менеджера по туризму в туристическом агентстве отличается от туроператорской фирмы. В первом случае менеджер в основном оформляет путевки и ведет туристов за руку. В туроператорской фирме коллектив большой. Одни бронируют билеты, места в отелях, другие оформляют визы, третьи готовят рекламные буклеты и продают готовые маршруты турагентствам.

Основные обязанности менеджера по туризму:

– привлечение новых клиентов и ведение существующей клиентской базы;
– консультирование клиентов, помощь при выборе оптимального тура;
– оформление миграционных документов, включая страховку и визу;
– закупка билетов на самолеты и поезда, заказ дополнительного трансфера;
– решение конфликтных ситуаций с клиентами и котрагентами.

Сегодня освоить профессию менеджера по туризму можно как в вузе, так и в колледже. Также есть возможность воспользоваться программами профессиональной переподготовки. Для работы достаточно высшего гуманитарного образования, желательна специализация «Организация туризма», хотя довольно часто хорошие менеджеры по туризму получаются и из людей с другим образованием, например, филологическим или историческим. Главное для будущего специалиста – личностный потенциал и умение налаживать контакты. Обязательно знание хотя бы одного иностранного языка, а лучше – нескольких.

Оценщик

Работа оценщика интересна, востребованна и позволяет обеспечить квалифицированному специалисту достойный уровень жизни. Но, чтобы стать высококлассным профессионалом, необходимо не только наличие высшего образования, но и большой опыт работы, любовь к своему делу и стремление к постоянному самосовершенствованию.

Оценщик – это специалист, способный определить стоимость любого вида имущества: движимого и недвижимого, земли, пакетов акций и долей бизнеса, имущественных прав, нематериальных активов.

Профессия «Оценщик» входит в число 30 самых прибыльных и перспективных в мире. При проведении реструктуризации либо признании несостоятельности предприятия, купле-продаже (выделении доли) бизнеса, обеспечении банковского кредита (залог имущества), оформлении прав на интеллектуальную собственность, при работе на рынке ценных бумаг, осуществлении инвестиционной деятельности, заключении страховых договоров, аресте имущества, возмещении причиненного ущерба и многого другого не обойтись без услуг квалифицированного оценщика.

Должностные обязанности оценщика:

– выявляет потребности в услугах по оценке объектов гражданских прав (недвижимого и движимого имущества, в том числе имущественных прав, работ и услуг, информации, результатов интеллектуальной деятельности и прав на них, нематериальных благ);

– проводит оценочную деятельность по установлению рыночной или иной стоимости (инвестиционной, ликвидной и другой) объектов гражданских прав;

– устанавливает деловые контакты и проводит переговоры с заказчиками с целью проведения работ по оценке объектов гражданских прав;

– заключает и оформляет договор по установленной форме;

– составляет в письменной форме отчет о выполненной работе и своевременно передает его заказчику;

– отражает в отчете исходные данные и содержание использованных методов для полного и недвусмысленного толкования результатов проведения оценки объекта;

– обеспечивает сохранность составленного им отчета об оценке в течение трех лет;

– предоставляет по требованию правоохранительных органов информацию из своего отчета об оценке;

– консультирует заказчика о действующем законодательстве Российской Федерации об оценочной деятельности и других применяемых при оценке объектов гражданских прав, нормативных и правовых документов;

– собирает и систематизирует данные для создания информационной базы, необходимой для оценочной деятельности;

– использует все известные методы оценки имущественных комплексов.

Стать оценщиком можно, получив диплом или о высшем образовании по соответствующей специальности или о профессиональной переподготовке (программа включает не менее 800 академических часов). В настоящее время в России более 100 вузов занимаются подготовкой и переподготовкой оценщиков.

Не следует забывать, что получение официального диплома – только первый шаг на пути к овладению оценочным мастерством. Самостоятельно выполнять проекты по оценке молодые специалисты смогут только через 1–2 года непрерывной работы.

Продолжительность этого срока в основном зависит от двух составляющих: желания специалиста обучаться и уровня организации, в которой он получает первоначальный опыт работы. Достаточно многие оценочные компании ориентированы, в первую очередь, на увеличение своих доходов, что отрицательно сказывается на качестве оказываемых ими услуг. В таких организациях оценщику выдается некий

шаблон, устанавливаются минимальные сроки выполнения работы, а время и условия для профессионального роста не предусматриваются. В подобной ситуации, к сожалению, очень высока вероятность того, что молодой специалист станет не оценщиком, а «калькулятором», машинально реализующим некий утвержденный алгоритм. Превратиться в него можно достаточно быстро, а вот переучиться – очень сложно.

Универсального совета, как не ошибиться с выбором места работы, дать нельзя. Нужно ознакомиться с отзывами о компании-работодателе: поговорить со знакомыми, изучить рейтинги, сайт организации и так далее.

При прочих равных факторах рекомендуется выбирать сетевые компании, так как одним из условий вхождения организации в международную сеть является периодическая проверка зарубежными партнерами качества выполняемой ею работы.

Что касается дополнительного образования, то оно во многом зависит от того направления оценки, которое специалист выберет. Традиционно рассматриваются четыре: оценка оборудования, недвижимости, нематериальных активов и бизнеса. Есть еще оценщики антиквариата, ювелирных изделий и другие, но это достаточно специфичные направления, которые встречаются гораздо реже. Универсалов, одинаково хорошо оценивающих все четыре вида имущества, крайне мало. Как правило, профессионалы специализируются на одном-двух направлениях.

Оценщики России в ближайшее время отметят 15-летие своей профессии. Еще не так давно большую часть ее представителей составляли люди, сменившие род своей деятельности. Естественно, многое зависит от каждого конкретного человека, но практика показывает, что наибольшие шансы на адаптацию и освоение данной профессии имеют экономисты, а также те специалисты, которые хорошо разбираются в оцениваемых объектах. Например, оценкой недвижимости успешно смогут заниматься строители или работники земельных служб; оценкой воздушных судов – авиаторы и так далее.

Первое высшее образование по специализации «Оценка» стало доступно для широких масс относительно недавно, но в перспективе основной приток работников в эту область планируется именно за счет выпускников с профильными дипломами.

Страховой агент

Для того чтобы стать успешным страховщиком, необходимо обладать широким кругозором, профессионально знать страховые продукты, уметь общаться с людьми, прогнозировать потребности клиентов. Как правило, через год-полтора работы агент осваивает все нюансы продаж различных видов страховых продуктов, что позволяет ему существенно повысить свой уровень дохода.

Страховой агент – официальный представитель страховой компании, осуществляющий операции по заключению договоров имущественного и личного страхования с физическими и юридическими лицами.

В большинстве случаев страховые компании самостоятельно обучают своих агентов. Имидж данной профессии неоднозначен. Для людей старшего возраста ее

представитель стойко ассоциируется с советским Госстрахом, приобретение пакета услуг которого носило добровольно-принудительный характер. В 1990-е годы само слово «агент» приобрело негативную окраску, поскольку таковыми именовались люди, пытавшиеся проникнуть в любую организацию и навязчиво предлагавшие приобрести различные товары народного потребления.

Однако в последние годы представление о страховщиках меняется в положительную сторону. Это объясняется тем, что большинство организаций осознанно выбирают страхование как эффективный механизм защиты своих имущественных и личных интересов. На сегодняшний день, по официальной статистике, в России насчитывается около 100 тысяч страховых агентов.

Работа страхового агента, начиная с поиска потенциальных клиентов и заканчивая заключением договоров, состоит из следующих этапов:

1. Поиск клиента. На первом этапе агент активно занят поиском тех, кому можно предложить страховые услуги. С этой целью он делает звонки потенциальным клиентам, посещает рекламные мероприятия, тематические выставки и т.д.

2. Подготовка к визиту. Агент должен тщательно продумать презентацию предлагаемых услуг, проанализировать несколько возможных сценариев развития процесса переговоров с потенциальным клиентом. Страховщик должен помнить, что, по мнению психологов, именно в первые 20 секунд общения закладываются основы будущей беседы.

3. Выявление потребностей клиента. На этом этапе агент должен создать атмосферу доверия и взаимного уважения в отношениях с клиентом. Его задача – заставить собеседника более точно сформулировать свои страховые потребности.

4. Аргументация и представление определенных страховых услуг, преодоление возражений. В своей аргументации следует максимально учитывать сведения о клиенте, почерпнутые из беседы и первоначального анализа его потребностей.

5. Техническая подготовка договора. Заключение страхового договора. На этих этапах клиенту необходимо подробно и тщательно разъяснить значение и смысл каждого документа, а также возможные варианты, предусмотренные страховым соглашением.

6. Обеспечение регулярных контактов со страхователем. Помимо того, что агент должен регулярно общаться со своим клиентом по вопросам выполнения страховых обязательств, в его интересах предлагать и новые услуги. Высококвалифицированный страховщик должен знать не только тот продукт, который продвигает, но и всю гамму существующих программ, преимущества и недостатки различных вариантов страховой защиты, тогда он сможет рассчитывать на то, что его клиенты перейдут в разряд постоянных.

Для того чтобы стать обладателем профессии страхового агента, специального образования не требуется, однако возможно факультативно получить некоторые теоретические знания по основам страхования. В большинстве случаев страховые компании самостоятельно обучают своих агентов: в течение месяца новым сотрудникам преподаются основы рыночной экономики, профессиональной этики и культуры обслуживания, объясняются правила и условия всех видов страхования,

разъясняется ведение учетно-отчетной документации. Усвоить материал надлежащим образом в столь короткий срок непросто, поэтому работодатели приветствуют наличие у соискателя диплома о высшем образовании (экономическом, педагогическом, медицинском, социологическом или психологическом), а также опыта работы с людьми.

Крупные компании, как правило, осуществляют дифференцированное обучение слушателей разного уровня: начинающих и опытных страховых агентов, менеджеров агентских групп. Программы более высокого уровня ориентированы на достаточно опытных агентов, готовых к освоению техники презентации и продаж сложных страховых продуктов и технологии работы с юридическими лицами. Обучение менеджеров агентских групп дает возможность руководителям повысить свою квалификацию, а агентам – получить квалификацию менеджера-консультанта и перейти от продаж к управленческой работе. Учеба, как правило, проходит параллельно со стажировкой и длится от 3 до 6 месяцев.

Если специалист решил попробовать себя в роли страхового агента, то он довольно быстро может понять, подходит ли ему такого рода деятельность. Обычно массовый уход происходит уже в период обучения и стажировки. По сути, работа страхового агента сходна с деятельностью агента по продажам, только первый торгует специфичным товаром. Для того чтобы стать успешным страховщиком, необходимо обладать рядом особых качеств: широким кругозором, профессионально знать страховые продукты, уметь общаться с людьми, прогнозировать потребности клиентов.

4. Медицина, фармацевтика

В последнее время отечественные заводы по производству лекарственных препаратов шаг за шагом вытесняли с рынка зарубежные компании, которые, в свою очередь, переключили внимание с расширения отделов продвижения на развитие отделов клинических исследований. Можно также отметить, что медицинский и фармацевтический рынки предельно консервативны: работодатели ищут специалистов только с профильным медицинским или фармацевтическим образованием.

Медицинская сестра

Медицинская сестра (медсестра) — лицо со средним медицинским образованием, которое работает под руководством врача или фельдшера. Она не занимается обследованием больного, диагностикой, назначением лечения. Медсестра, в отличие от фельдшера, лицо не самостоятельное и выполняет уже сделанные назначения. Медицинская сестра – востребованная профессия в области медицины.

Круг функциональных обязанностей медицинской сестры зависит от места ее работы. Медицинская сестра занимается оказанием медицинской помощи пациенту, выполнением различных лечебных процедур, диагностикой заболеваний, вы-

ступает помощником врача на операциях, осуществляет уход за больными, наблюдает за состоянием здоровья пациентов, делает массаж.

Должностные обязанности медсестры:

– уход за больными;
– наблюдение за состоянием больного;
– выполнение лечебных процедур, назначенных врачом;
– оформление и выписка больных;
– контроль за питанием и санитарным состоянием больных;
– оказание помощи врачу на приеме;
– контроль за санитарно-гигиеническим состоянием в отделении и палате;
– контроль, учет и хранение медикаментов;
– оказание квалифицированной помощи по уходу за новорожденными;
– оказание своевременной медицинской помощи в экстренных ситуациях;
– оказание посильной психологической помощи и поддержки больным;
– осуществление реабилитационно-профилактических мероприятий;
– проведение санитарно-просветительной работы среди населения;
– осуществление пропаганды, направленной на борьбу с наркоманией, алкоголизмом, курением;
– оформление медицинской документации.

Медицинская сестра должна иметь среднее профессиональное образование, разбираться в различных лекарствах, способах дезинфекции, знать правила выполнения прививок, инъекций, перевязок, техники массажа, приемы оказания первой помощи. Медицинская сестра должна обладать такими качествами как ответственность, внимательность, сочувствие, коммуникабельность, наблюдательность, собранность, любовь к людям.

Косметолог

Косметолог специализируется на лечении, устранении и профилактике дефектов внешности (кожи, волос и ногтей). Он проводит хирургические и нехирургические манипуляции и процедуры, оказывающие благотворное влияние на человеческий облик: укрепляющие, релаксирующие, стимулирующие, тонизирующие, очищающие и т.д. Кроме того, косметолог имеет право назначить медикаментозное, фитотерапевтическое и диетическое лечение.

Косметологи – это врачи. Некоторые путают врачей-косметологов (дермакосметологов) со специалистами, работающими в парикмахерских. Эти косметологи могут проводить чистку кожи лица, накладывают лечебные маски, окрашивают ресницы, брови, проведут обучение макияжу. Для такой работы достаточно окончить соответствующие курсы. Настоящие профессиональные косметологи – дипломированные врачи, которые могут проводить такие процедуры: подтяжка лица (лифтинг), озонотерапия, мезотерапия, удаление бородавок, родинок, устранение дефектов кожи, лечение различных кожных заболеваний.

Должностные обязанности косметолога:

– прием и диагностика клиентов;

– проведение тестов на аллергию, выдача направлений на необходимые анализы;

– выполнение процедур чистки, шлифовки, увлажнения, питания и других видов лечения дефектов кожи, волос, ногтей;

– массаж;

– пирсинг;

– эпиляция разных видов;

– осуществление перманентного макияжа, татуажа;

– мезотерапия;

– липосакция;

– назначение диет и витаминизации.

Профессия «Косметолог» имеет свою градацию. Так, вначале идут медицинские сестры, проводящие различные косметические процедуры. Они выполняют расслабляющий, лечебный, косметический массажи, проводят несложные процедуры, например, чистку лица.

Врачи-дермакосметологи проводят лечение проблемной кожи, удаление различных кожных наростов, дефектов, подбирают косметику по уходу за кожей лица и тела.

Высшая ступень современной косметологии – пластические хирурги. Они исправляют, корректируют, выравнивают недостатки внешности, проводят хирургические операции по подтяжке лица, исправлению контуров губ, носа, ушей. Косметологическая хирургия – дело очень тонкое, ювелирное, требующее высокого профессионализма.

Устроиться работать косметологу можно в различных салонах красоты, косметологических салонах, косметологических клиниках. Косметологи, отлично зарекомендовавшие себя, начинают заниматься собственной деятельностью, заводят постоянных клиентов, со временем открывают собственный косметологический салон.

Массажист

Массажистом называется специалист, владеющий искусством профессионального массажа – совокупностью приемов по мануальной стимуляции поверхности человеческого тела, с помощью которых можно повысить общий тонус организма, улучшить процесс обмена веществ, снять проявление симптоматики отдельных заболеваний (в особенности недугов нервной системы и опорно-двигательного аппарата), осуществить косметический уход и т.д.

Помимо самого распространенного и часто встречающегося мануального массажа (при помощи рук) существуют некоторые его разновидности, например, криомассаж, стоун-терапия, гидромассаж и т.д.

Должностные обязанности массажиста:

– подготовка рабочего места с учетом рабочих и санитарно-гигиенических требований;

– выбор вспомогательных средств (кремы, масла и т.д.) и необходимой атрибутики;

– консультация по необходимости того или иного вида массажа;

– проведение массажа;

– ознакомление клиента о возможных изменениях его самочувствия в связи с мануальной стимуляцией;

– контроль за самочувствием клиента.

Для того чтобы стать массажистом, вам нужно базовое образование. Массажем может заниматься человек со средним медицинским образованием, имеющий диплом по специальности «Сестринское дело», «Лечебное дело» и «Акушерство». Те, у кого высшее медицинское образование, тоже, разумеется, могут специализироваться по массажу. Специальности провизора, лаборанта, зубного техника и сангигиениста в данном случае в расчет не принимаются. Также вам нужен государственный сертификат. Согласно правилам, каждые 5 лет вам придется повышать квалификацию.

Массажисты востребованы на рынке труда как в сфере медицины, так и в сфере красоты. Заработная плата зависит от опыта, квалификации и популярности специалиста – дело в том, что многие люди, пользующиеся услугами массажиста, предпочитают иметь «своего» профессионала, рекомендовать его своим знакомым. Таким образом, создается клиентская база, роль которой в профессии массажиста имеет первостепенное значение.

Медицинский представитель

Медицинский представитель осуществляет продвижение лекарственных препаратов компании-производителя. Основная его цель – увеличение объема продаж продвигаемых препаратов. Работу в фармацевтическом бизнесе на позиции медицинского представителя начинают как молодые специалисты, недавно окончившие вуз, так и кандидаты с опытом врачебной, фармацевтической деятельности.

Обязанности медицинского представителя, работающего с рецептурными препаратами, включают в себя работу по установлению и развитию коммуникаций с лечащими врачами, главврачами и заведующими отделениями медицинских учреждений.

Медицинский представитель информирует врачей о преимуществах продвигаемого препарата по сравнению с препаратами компаний-конкурентов, приводит результаты сравнений их характеристик, рекомендации и отзывы авторитетных экспертов. Также распространяет среди врачей различные информационные материалы, схемы лечения заболеваний с применением продвигаемых препаратов. Что немаловажно, медицинские представители собирают факты применения продвигаемых лекарственных средств и передают их для аналитики в медицинский отдел компании. Медицинский представитель, помимо контактов с конкретными специалистами, проводит большую информационную работу среди работников аптек, широкого круга врачей на специальных фармацевтических кружках, лекциях. Участвует в различных конференциях, выставках, встречах с авторитетными экспертами.

В обязанности медицинских представителей, работающих с безрецептурными препаратами, входит продвижение препаратов не только среди врачей, но и среди аптек. Здесь медицинский представитель должен наладить контакты с фармацевтами, провизорами и директорами аптек. В обязанности такого медицинского представителя входит также подготовка и проведение промоакций в аптеках и мерчендайзинг в торговых залах.

В ряде фармацевтических компаний обязанности медицинского представителя могут быть несколько расширены. Так, например, он может готовить информационные материалы, статьи, то есть выполнять функции продакт-менеджера.

Профильное образование – это один из ключевых моментов на пути к работе медицинским представителем. Многие фармацевтические компании на начальном этапе проводят обучение своих сотрудников.

Некоторые фармацевтические компании хотят видеть у себя не просто специалистов с высшим фармацевтическим или медицинским образованием, а именно врачей с опытом работы в определенной сфере, например, в кардиологии. Как правило, это касается медицинских представителей, работающих с рецептурными препаратами. Связано это с тем, что рецептурные препараты продвигаются в основном через поликлиники и стационары, то есть общение происходит преимущественно с врачами.

Качественное базовое образование вместе с навыками, приобретенными на тренингах, позволяют медицинскому представителю максимально эффективно выполнять свои обязанности.

Диетолог

Диетолог – врач, специализирующийся на культуре питания. Диетолог занимается составлением меню. В основном к нему обращаются за помощью те, кто желает похудеть или, напротив, прибавить вес, а также люди, страдающие теми или иными заболеваниями, связанными с нарушением обмена веществ, плохой работой желудочно-кишечного тракта или имеющие аллергические реакции на многие виды пищи. Задача врача заключается в том, чтобы не просто исключить из меню все вредное, но и найти равноценную замену удаленным продуктам и не лишать пациента жизненно необходимых веществ.

Должностные обязанности диетолога:

– оказание пациенту консультаций в рамках своей компетенции;
– осмотр пациента, измерение роста и веса;
– выдача пациенту направлений на анализы;
– консультирование с врачами-специалистами, у которых наблюдается пациент;
– составление режима и меню питания;
– осуществление наблюдения за пациентом;
– ведение личной карты пациента.

Получить профессию врача-диетолога и стать сертифицированным специалистом можно на специальных курсах. Высшее образование по специальности «Дие-

тология» дают только в ГУ НИИ питания РАМН. Важно отметить, что профессия эта редкая, и конкурсный отбор довольно велик. Учиться придется в медицинском вузе, а затем пробовать свои силы в ординатуре. Оклад врача-диетолога, работающего в государственном секторе, невелик. К тому же, он чаще предусмотрен лишь в специальных клинических и больничных учреждениях (например, специализирующихся на эндокринологии). В частных организациях, где представители данной профессии довольно востребованы, оклады, как правило, довольно высоки.

Фармацевт

Фармацевт — это специалист в области изготовления, исследования и продажи лекарств. Этих работников можно встретить в аптеке прямо за прилавком. Другими словами, это знаток таблеток, порошков и микстур. И это второй человек по счету, к которому мы обращаемся, когда у нас плохо со здоровьем.

Деятельность современного фармацевта во многом схожа с профессией провизора. Что касается реализации лекарственных препаратов, здесь их функции ничем не отличаются, особенно заметным это становится в розничных торговых аптечных сетях. Однако, когда речь заходит об изготовлении препаратов в лабораторных условиях, преимущество здесь получают не фармацевты, а провизоры. В этом случае фармацевта стоит рассматривать как ассистента или помощника провизора.

Должностные обязанности фармацевта:

– осуществление приема товара;
– составление накладных и отчетных документов;
– оформление витрин, размещение ценников;
– продажа медикаментов;
– оказание консультаций по приему тех или иных средств.

Фармацевту необходимо наличие специального (чаще – среднего) образования по специальности «Фармация». Высшее образование по специальности «Фармация» подразумевает под собой получение квалификации провизора, то есть фармацевта с более глубокими знаниями и расширенными профессиональными возможностями.

Фельдшер

Фельдшер – это работник скорой помощи, медицинской части военного формирования, здравпункта аэропорта, железнодорожной станции или морского порта.

Профессия фельдшера очень ответственна и важна, поскольку именно ему часто приходится оказывать первую неотложную помощь, которая может спасти человеческую жизнь.

Основная сущность обязанностей – это установление диагноза плюс квалифицированная первая медицинская помощь до профессионального врачебного вмешательства: перевязки, инъекции и так далее.

Профессия фельдшера наиболее приближена к профессии врача. Как правило, фельдшер работает в службе скорой помощи. В его обязанности входит оказание

первой помощи человеку, попавшему в аварию, катастрофу, внезапно заболевшему и т.п. Фельдшер производит предварительный осмотр больного (измеряет давление, пульс и пр.), устанавливает первичный диагноз и на основании этого диагноза оказывает больному необходимую медицинскую помощь.

Должностные обязанности фельдшера:

– оказание экстренной и неотложной медицинской помощи;

– проведение малых хирургических операций;

– диагностика типичных случаев наиболее часто встречающихся заболеваний, назначение лечения;

– участие в разработке и реализации лечебно–профилактических и противоэпидемических мероприятий;

– проведение лабораторных исследований;

– проведение физиотерапевтических процедур по назначению врача;

– ассистирование врачу при оперативном вмешательстве и проведении сложных процедур;

– систематизация и анализ статистических данных о состоянии здоровья обслуживаемого населения;

– пропаганда санитарно-гигиенических знаний среди населения.

Фельдшеру достаточно среднего медицинского образования. Профессию фельдшера можно освоить в специальных медицинских училищах или медицинских колледжах после полного или незаконченного среднего образования, срок обучения 3–4 года. Сдав все полагающиеся экзамены и получив соответствующий документ, новый дипломированный специалист может работать помощником врача, лаборантом, акушером в лечебно-профилактическом учреждении или санитарным фельдшером в санитарно-эпидемической станции. Пройдя курс повышения квалификации, фельдшер также может повышать свою категорию.

Фельдшер должен знать основные методы оказания первой медицинской помощи, правила дезинфекции, применения различных лекарственных препаратов, обладать такими качествами как стрессоустойчивость, аккуратность, ответственность, оперативность, доброжелательность, организованность.

Администратор медицинского учреждения

Знакомство с частной клиникой, как правило, начинается с администратора. Его часто называют регистратором. Отчасти это верно: основная задача администратора – записывать и передавать информацию. Но это только часть его обязанностей. И сами администраторы, и руководство клиники не всегда четко понимают систему полномочий этих специалистов, что чревато конфликтами, увольнениями, потерей клиентов.

Администратор должен уметь грамотно рассказать и о возможностях клиники, и об ее докторах, сделав акцент на их профессиональных и человеческих качествах. Здесь нужно знать те факторы, которые влияют на решение пациента, и уметь определить, что за человек на том конце провода. К тому же администратору нужно чет-

ко понимать разницу между продажей товара и услуги и уметь донести до клиента те выгоды, в том числе эмоциональные, которые он получит.

Еще одна важная задача администратора – построение отношений с докторами клиники. Важно передавать информацию от руководства докторам и от докторов – руководству четко и без искажений. Кроме того, администратор предупреждает врачей о возможных проблемах с теми или иными клиентами.

Должностные обязанности администратора медицинских учреждений:

– составление графика работы врачей;
– оформление талонов на прием к врачу;
– ведение журнала вызовов врача на дом;
– обеспечение движения медицинской документации;
– предоставление посетителям консультаций;
– оформление справок, ведение их регистрации и учета.

Для получения должности администратора медицинского учреждения, как правило, достаточно среднего профессионального образования.

Биотехнолог

В наши дни биотехнические приемы и методы широко используются в медицине и сельском хозяйстве. Такая полезная наука подарила человечеству лекарственные препараты для диагностики и лечения болезней, новые сорта сельскохозяйственных растений, а также витамины и антибиотики, уксусную, лимонную и молочную кислоту. Отсюда ясно, что работа биотехнолога – это полезный для общества труд, который постоянно совершенствуется с развитием науки биотехнологии.

Деятельность биотехнолога не описать двумя словами. Эта работа охватывает и медицину, и фармацевтику, и генную инженерию. Естественно, уровень компетенции такого специалиста довольно широк. Он обладает знаниями в биотехнологии производства различных пищевых продуктов, биологически активных добавок, ферментов и антибиотиков. Это осведомленность в таких науках, как микробиология, химия, безопасность пищевых продуктов. Специалисты подобного профессионального уровня считаются ценными работниками. Они необходимы на предприятиях фармацевтической, парфюмерно-косметической, пищевой, ветеринарной и перерабатывающей отраслей промышленности.

От той отрасли промышленности, где работает биотехнолог, будут зависеть его трудовые обязанности. Этот специалист может производить биологически активные вещества. Перерабатывать сырье, при этом используя микроорганизмы, ферменты, клеточные культуры растений и животных.

Биотехнолог может заниматься также научно-исследовательской деятельностью. Это методические разработки и открытия в области генетической или клеточной инженерии. Если специалист защищает окружающую среду от загрязнений, что немаловажно в настоящее время, то его обязанности будут направлены на биологическую очистку сточных вод, загрязненных территорий, утилизацию промышленных или бытовых отходов.

Образовательным учреждениям также требуются знания биотехнолога. Здесь он может заниматься преподаванием биологических дисциплин и делиться профессиональным опытом с будущими коллегами – биотехнологами.

5. Информационные технологии, Интернет, программирование

Сфера информационных технологий в России развивается очень быстрыми темпами, обгоняя аналогичные показатели в Европе и США. Однако работодатели не стремятся снижать уровень своих требований к соискателям в этой сфере бизнеса.

Программист

Программист – это специалист, занимающийся разработкой программного обеспечения для персональных, встраиваемых, промышленных и других разновидностей компьютеров, то есть программированием. Это может быть как руководитель крупных проектов по разработке программного обеспечения, так и «одиночка», пишущий код конкретной программы. Перед большинством предприятий и организаций рано или поздно встает вопрос автоматизации, и многие управленцы стремятся использовать достижения современных информационных технологий, поэтому программист является своего рода консультантом, выполняющим посредническую функцию между тем, чего желает получить руководитель, и тем, что предлагает на данный момент мир высоких технологий.

Различают системных и прикладных программистов. Прикладной – это специалист, который осуществляет разработку и отладку программ для решения различных задач. Системный – специалист, занимающийся разработкой, эксплуатацией и сопровождением системного программного обеспечения.

В основном в России требуются программисты-прикладники: практически любая компания сегодня нуждается в автоматизации своего бизнеса, в возможности работать по внутренней компьютерной сети и быстро обмениваться информацией в электронном виде между подразделениями и отделами, вести учет продукции, закупок, реализованного товара. Они адаптируют, а если нужно, и разрабатывают пакет специальных программ, учитывая особенности бизнеса организации: одно дело автоматизировать деятельность издательского дома, другое – торговой фирмы или ресторана. Однако многим предприятиям требуется не только автоматизация бизнеса, но и постоянный мониторинг налаженной системы, ее изменение в случае расширения компании, поэтому работодатели готовы к зачислению программистов к себе в штат. Все же некоторые организации предпочитают заказывать автоматизацию своего бизнеса специализированным IT-компаниям, предоставляющим такие услуги.

Особым спросом на рынке труда пользуются программисты 1С – те же «прикладники», но адаптирующие уже готовый пакет программ фирмы «1С» к нуждам

конкретного предприятия, главным образом бухгалтерии. Анализируя требования заказчика, они устанавливают программы, которые облегчают расчеты, оптимизируют работу персонала, налаживают документооборот.

Еще одна сфера деятельности программиста – web-программирование: разработка, модернизация и поддержка сайтов. Причем очень часто работодатели желают получить профессионала «два в одном» – web-дизайнера и web-программиста, чтобы он не только решал технические вопросы (быстрая загрузка сайта, работа ссылок, поисковика), но также занимался и оформлением сайта, а иногда даже и его информационным наполнением.

Программистов готовят во множестве высших учебных заведений, ежегодно российские вузы выпускают до 100 тысяч дипломированных специалистов в области программирования.

Самым важным в процессе обучения является не столько прослушивание лекций, сколько решение задач и участие в различных учебных проектах. Будущему программисту важно научиться думать, находить верные решения. Информационные технологии развиваются очень быстро, поэтому для таких специалистов необходимы навыки самообразования, чтобы после получения основного диплома идти в ногу со временем и не терять квалификации.

В отличие от своих зарубежных коллег многие российские программисты являются по образованию физиками, химиками или математиками. И, как показывает практика, из таких выпускников получаются первоклассные программисты.

Системный администратор

Системный администратор – сотрудник технического отдела компании, занимающийся обеспечением рабочего состояния компьютерного оборудования, проектированием, администрированием и модернизацией локальной сети, поддержкой центрального сервера. Он отвечает за бесперебойную работу компьютеров у сотрудников компании, устанавливает права доступа к различным ресурсам внутренней сети (принтерам, сканерам и т.п.) и к Интернету. Перед системным администратором стоит задача обеспечения информационной безопасности компании. Он должен уметь не только предупреждать сбой любого компонента системы, но и ликвидировать его последствия в кратчайшие сроки без ущерба для работы организации.

Основные функциональные обязанности системного администратора зависят от масштабов и специфики компании-работодателя, а также от задач, поставленных перед этим сотрудником. Среди основных обязанностей можно выделить следующие:

– добавление и конфигурация новых рабочих станций;
– создание пользовательских учетных записей;
– установка общесистемного программного обеспечения;
– выполнение процедур для предотвращения распространения вирусов;
– выделение дискового пространства;
– ответы на вопросы пользователей.

В крупных компаниях системный администратор является одним из сотрудников технического отдела, в котором, как правило, несколько специалистов отвечают за физическую организацию сети, другие занимаются непосредственно почтой, веб-сервером, базой данных и прочими сервисами, а третьи общаются с пользователями. Но в небольших фирмах со всеми этими задачами приходится справляться одному-двум работникам.

Ни в одном российском вузе не обучают такой профессии, как системный администратор, однако достаточно хорошую техническую базу для дальнейшего продвижения в области информационных технологий можно получить. Мир информационных технологий развивается стремительно, поэтому, для того чтобы всегда быть востребованным, такому специалисту в первую очередь необходимы навыки самообразования, позволяющие постоянно находиться в курсе всех изменений в этой сфере.

Важным условием дальнейшего успешного развития системных администраторов является наличие документа об окончании курсов по той операционной системе, с которой они планируют работать.

Системные администраторы с большим опытом и широким кругозором могут применить свои знания и навыки в сфере системной интеграции, где речь идет об интеграции нового и старого оборудования, подключении к сети и настройке на высоком уровне сложности. Однако обычно при переходе в смежную область соискатели должны быть готовы к снижению своих зарплатных ожиданий, поскольку компании берут такого сотрудника с учетом его дальнейшего обучения.

Системный аналитик

Системный аналитик – специалист в области анализа предметной области и формулирования требований к разрабатываемым информационным системам и прикладному программному обеспечению.

Необходимыми качествами для аналитиков являются настойчивость, умение формулировать непротиворечивые требования, разделять общее и частное, уделять больше внимания существенным деталям и игнорировать несущественные. Чрезвычайно важна интуиция, перспективное видение развития процессов и систем.

Типичные функциональные обязанности системного аналитика:

– изучение той или иной области на предмет внедрения или разработки прикладных информационных систем;

– участие в интервьюировании (совместно с бизнес-аналитиками) бизнес-экспертов и пользователей информационных систем на предмет изучения текущих принципов организации хода процессов (в том числе с точки зрения функционирования информационных систем);

– изучение и систематизация документации по проекту в части выделения процессов, подлежащих автоматизации;

– подготовка документации по описанию сущностей, взаимосвязей и процессов предметной области с использованием специальных нотаций;

– участие в постановке задач и разработке технического задания;

– сбор, анализ и документирование функциональных требований к программному обеспечению.

Также в круг обязанностей системного аналитика может входить выполнение дополнительных функций:

– участие в подготовке схем тестирования функционала для выявления отклонений от сформулированных бизнес-требований и функциональных требований;

– участие в тестировании прототипа разрабатываемой системы;

– участие в обучении пользователей системы;

– анализ рисков и причин возникновения ошибок при разработке систем;

– участие в выборе платформы для реализации проекта.

Одно из ключевых требований работодателя к соискателям – наличие профильного высшего образования. Специальности, связанные с разработкой программного обеспечения и автоматизированными системами управления:

«Прикладная математика и информатика»;

«Математическое обеспечение и администрирование информационных систем»;

«Вычислительные машины, комплексы, системы и сети»;

«Прикладная информатика в экономике»;

«Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем».

Данные специальности преподаются во многих вузах России. Некоторые вузы предлагают для IT-специалистов с высшим образованием прохождение обучения по профессиональной переподготовке, а многие IT-компании организуют специальные курсы и семинары.

Дополнительным преимуществом кандидата будут дипломы или сертификаты:

– о прохождении курса подготовки по специализации «системный аналитик»;

– о профессиональной переподготовке.

К кандидатам на должность системного аналитика компании-работодатели предъявляют следующие требования:

– наличие опыта работы в проектах не менее 1–1,5 лет на позициях технического писателя, программиста, разработчика и тому подобных.

– наличие опыта работы в качестве специалиста в области информационных технологий и участие в проектах разработки и внедрения программного обеспечения.

Особое внимание уделяется наличию опыта участия в проектах по разработке и внедрению прикладных информационных систем, в том числе систем автоматизации учета и систем управления деятельностью предприятия.

Специалист по информационной безопасности

Все чаще в своей повседневной жизни мы сталкиваемся с понятиями «информационная безопасность», «криптография», «защита данных предприятия». Специалист по информационной безопасности – это одна из немногих специальностей, которая объединяет в себе и востребованность на рынке труда, и доступность, и не-

обходимость иметь большой багаж теоретических знаний с готовыми шаблонными решениями, и долю импровизации.

И неудивительно, что профессия специалиста по защите информации становится весьма популярной среди выпускников школ и вузов. Она требует постоянного совершенствования навыков и мониторинга последних событий в сфере информационных технологий.

Должностные обязанности специалиста по информационной безопасности:

– осуществление выбора целесообразных оптимальных систем и методов защиты;

– оценка процента потенциальной опасности и вероятности произведения атак;

– разработка защитного программного обеспечения;

– ликвидация вредоносных программ и программ-шпионов;

– проведение процедур по восстановлению и исправлению работы поврежденных программ, файлов;

– анализ степени причиненных убытков.

Получить знания по информационной безопасности можно различными способами: обучаясь в среднем или высшем учебном заведении, пройдя курсы переподготовки в специализированных учебных центрах, изучив дистанционные курсы или занявшись самообучением с использованием доступных в Сети и в книгах рекомендаций по настройке безопасности. У каждого из перечисленных способов есть достоинства и недостатки, причем каждый человек найдет свои собственные плюсы и минусы и сможет выбрать ту методику, которая приемлема именно для него. И если для одного человека наилучшим способом подготовки будет обучение на курсах (с присутствием в компьютерном классе и общением с преподавателем), то для другого более подходящий вариант – самостоятельное изучение по выбранным темам (то есть в своем удобном режиме и темпе).

И работодатели, и соискатели соглашаются с мнением, что самый эффективный способ подготовки – это комбинированный подход, когда соискатель может представить работодателю и диплом о высшем профильном образовании, и международный сертификат по информационной безопасности, и опыт работы по данному направлению, и интерес к постоянному повышению своей квалификации, с учетом выхода новых программных продуктов и развития технологий.

Такой специалист имеет намного больше шансов на собеседовании, а международный сертификат станет козырем, который может оказаться решающим при трудоустройстве. Особенно приветствуется наличие сертификационных статусов в западных и международных компаниях.

Администратор базы данных

В век информационных технологий главной ценностью становится информация. Достоверность и доступность являются важными ее критериями. Поэтому так важно заботиться о ее конфиденциальности и защите. Особенно это актуально для различных фирм и организаций, где главным продуктом является информация. Она хранится в базах данных, ответственность за которую несет администратор.

Администратор базы данных – специалист, отвечающий за обслуживание систем управления баз данных. Главная его обязанность – обеспечение постоянной работы сервера и доступа пользователей к нужной информации. Кроме того, администратор базы данных контролирует защиту данных, сводит к минимуму вероятность их потери. Администратор базы данных занимается проектированием и налаживанием работы базы данных, следит за корректностью и безопасностью ее эксплуатации пользователями. Он должен обеспечить бесперебойную работу сервера и доступ пользователей к нужной информации. Администратор отвечает за защиту данных и их хранение. При сбоях в работе сервера или самой базы администратор восстанавливает утраченные данные.

Деятельность администратора базы данных представляет собой работу с применением знаний технологии механизированной обработки информации, видов ее технических носителей, стандартов и систем шрифтов и кодов. Специалист пользуется навыками кодирования информации, языков программирования. Соблюдение порядка технической документации позволит специалисту организованно и оперативно провести свою работу.

Путь в эту профессию лежит через технический вуз и самостоятельное изучение программного обеспечения. Большинство администраторов баз данных, трудящихся в российских компаниях, – выпускники специализированных курсов.

Внутри профессии есть множество специализаций: архитектор БД, аналитик БД, разработчик моделей данных, администратор приложений, аналитик производительности, администратор хранилища данных, проблемно-ориентированный администратор БД. Так что у представителей этой профессии есть возможность выбрать рабочую область по душе.

Верстальщик

Несомненным плюсом профессии верстальщика, наряду с высокой востребованностью ее представителей на рынке труда, возможностью работы в домашних условиях и неплохим уровнем заработной платы, является творческий характер работы. Особенно в ситуации, когда заказчик только в общих чертах представляет, каким должно быть издание, специалист может в полной мере реализовать свои художественные способности, создав на основании сырого набора данных целую мозаику, каждый элемент которой будет на своем месте. Хороший верстальщик, не гнушающийся подработками, постепенно обрастает клиентурой, и тогда уже особо искать работу не требуется – она сама его ищет.

Верстальщик – специалист по созданию полиграфических макетов, выполняет компоновку текстовых, иллюстративных и вспомогательных элементов на страницах документа.

Основная задача верстальщика – грамотная быстрая верстка и компоновка материала в соответствии с эскизом макета. Верстальщик отвечает за соответствие файла-макета полиграфическим требованиям и вносит корректорские правки. Должностные обязанности верстальщиков могут сильно различаться в зависимости от

компаний, в которых они работают. Иногда в их задачи входит принятие заказа, набор текста, проверка пленок и контроль приладки у печатного станка, выполнение функций системного администратора, но в крупных организациях специалисты имеют более узкий круг обязанностей.

В зависимости от характера выполняемых задач можно выделить два типа функционала:

1. верстальщик собирает из готовых иллюстраций и текста законченное издание согласно постраничному плану верстки, предоставленному редакцией (арт-директором или выпускающим редактором);

2. постраничный план верстки существует, тексты заранее готовы, но с иллюстрациями верстальщик работает сам – отбирает, подготавливает, производит мелкую ретушь.

Нужно иметь в виду, что верстка периодических изданий (журналов, газет и т. п.) в некоторой степени отличается от соответствующей работы с рекламной брошюрой или другими изданиями, не имеющими регулярного выпуска. При вёрстке периодики процесс максимально автоматизирован и требует от верстальщика высокой скорости работы как с текстом, так и с иллюстрациями. Общую концепцию оформления диктует арт-директор издания, а верстальщик является лишь исполнителем идей в рамках общей концепции оформления.

При верстке непериодических изданий, часто рекламного назначения, верстальщик может подключать свои дизайнерские навыки, поскольку существует возможность выбора в оформлении макета. Такая деятельность более интересна, но требует от специалиста наличия, прежде всего, знаний в области композиции и дизайна, а также художественного вкуса и чувства меры.

В основном для освоения профессии верстальщика приветствуется техническое образование, навыки программирования, наличие системного подхода к организации труда, так как современные системы верстки являются достаточно сложными программными продуктами. Кроме того, для успешной компоновки изобразительного и текстового материала важно иметь базовые знания в области типографики и дизайна.

Раньше верстальщиками чаще всего становились наборщики, сейчас – выпускники специализированных компьютерных курсов, творчески настроенные самоучки, а иногда даже переквалифицировавшиеся секретари, офис-менеджеры, системные администраторы. Помимо этого, в профессию приходят люди, интересующиеся компьютерами. Однако в последнее время широкое распространение ПК и стремительное увеличение числа пользователей приводят к тому, что, вдохновленные легкостью освоения программ, версткой начинают заниматься те, кто не имеет базовых знаний технических процессов и основ дизайна, а это в свою очередь негативно влияет на качество технической и визуальной составляющих изданий.

Администратор сайта

Администратор сайта сегодня работает практически в каждой компании. Сайты стали основным средством для информации и продаж услуг и товаров, поэтому

каждая организация не поскупится, чтобы это основное средство обеспечения доходности работало на все сто процентов. Администратор решает все вопросы, связанные с работой сайта, как технической, так и практической. В его обязанности входит защита и сохранение информации, разработка технического задания для модернизации функционала, размещение контента, расставление ссылок на сторонние ресурсы, работы по оптимизации.

Круг обязанностей администратора сайта может варьироваться. В маленькой организации администратору приходится делать все, вплоть до общения с пользователями через систему вопросов и ответов. В крупных компаниях этот специалист занимается самыми важными вопросами: обеспечивает общую бесперебойную работу сайта и защиту информации, координирует работу дизайнеров, верстальщиков, программистов и редакторов.

Работать в этой профессии могут люди, хорошо разбирающиеся в интернет-технологиях, заинтересованные развитием IT-сферы, изо дня в день самостоятельно осваивающие новые программы и языки. По статистике, на современном рынке труда в России большинство администраторов сайтов – это мужчины с высшим техническим образованием.

6. Психология, тренинги, управление персоналом

Сегодня специалисты по персоналу призваны подбирать самых способных работников, мобилизовывать человеческие ресурсы вокруг стратегических целей и формировать продуктивную атмосферу в организации. Причем, если 2–3 года назад наиболее востребованы были специалисты, которые занимались и рекрутментом, и кадровым делопроизводством, и обучением персонала, то теперь большинство компаний заинтересовано в профессионалах, имеющих узкоспециальные знания.

Психолог

Психолог – специалист с профильным образованием, оказывающий психологическую помощь пациентам. Также в задачи психолога входят прикладные и научные исследования в области психологии.

Психологи делятся на несколько категорий: психологи-консультанты, психологи-педагоги, клинические психологи.

Психолог-консультант – специалист широкого профиля, в его задачу входит оказание психологический помощи пациентам. Проводить консультации в образовательных учреждениях могу только психологи-педагоги; в их задачу входит как оказание психологической помощи учащимся, так и консультирование преподавателей по вопросам работы с учениками. Клинический психолог имеет специальную подготовку в области диагностики и лечения психических заболеваний. Как правило, этот специалист работает в медицинских учреждениях.

Основные виды деятельности:

– прием и консультация клиентов;

– выявление психологической проблемы;

– проведение определенного комплекса упражнений (занятий) с помощью различных профессиональных методик;

– анализ среды, в которую погружен объект психологического консультирования.

Необходимыми требованиями к человеку, желающему стать психологом, являются профильное образование (высшее профессиональное), приветствуются курсы профессиональной подготовки. Также необходимыми являются знание и умение использовать на практике различные психологические методики и способы терапии.

Менеджер по подбору и развитию персонала

Данная специальность приобрела особую актуальность в условиях финансового кризиса, объединяющего функционал и создающего новые профессии. В ходе борьбы за оптимизацию и эффективность многие крупные компании, пользуясь зарубежным опытом, открывают вакансии менеджеров по подбору и развитию персонала с целью принять на работу специалиста в области управления персоналом, способного выполнять множество функций одновременно.

В список профессиональных обязанностей такого специалиста входят следующие функции:

– поиск и подбор персонала;

– контроль и координация проектов подбора;

– оптимизация и стандартизация процесса рекрутмента;

– проведение ассесмент-центров и других оценочных мероприятий в рамках внутреннего рекрутмента;

– составление концепции кадровой рекламы;

– ответственность за рекламную кадровую стратегию и HR-раздел корпоративного сайта;

– подбор внешних провайдеров для подбора персонала и обучения сотрудников.

В круг обязанностей менеджера по подбору и развитию персонала входят не только рекрутинговые функции, но и карьерное планирование, а также адаптационные программы. Организация этой вакансии в компаниях представляется логичным шагом. Направления «рекрутинг» и «развитие в области управления персоналом» тесно связаны: если специалист знает, кого подбирать для компании, то у него возникает понимание, как такого сотрудника развивать. В долгосрочной перспективе речь идет об экономии денег еще и потому, что, подбирая недорогого сотрудника с большим потенциалом, менеджер по подбору и развитию персонала уже на этапе интервью отлично представляет, в каком направлении лучше всего этого сотрудника развивать.

Принято считать, что специалистами в HR становятся выпускники гуманитарных факультетов (педагогических и социологических). Однако часто среди менеджеров по подбору и развитию персонала можно встретить и выпускников технических вузов, выбравших направление подбора персонала в специализированных отраслях.

Чаще всего крупные компании предпочитают на позиции менеджера по подбору и развитию персонала брать выходцев из рекрутмента. Скорее всего, причина заключается в том, что в большинстве случаев на долю специалистов в области подбора и развития персонала выпадает роль преимущественно «рекрутерского» характера. Однако, по большей части, участие таких специалистов в процессе обучения ограничивается их координационной функцией: например, поиском внешнего провайдера для обучения персонала. Это позволяет уделять больше времени задачам подбора новых сотрудников. Опыт показывает, что эффективно в равной доле сочетать функции подбора и развития персонала одному человеку практически невозможно.

Рекрутер

Рекрутеров в разных компаниях могут называть менеджерами, консультантами или специалистами по подбору персонала.

На Западе профессия рекрутера возникла сразу после Первой мировой войны, в России же первые рекрутинговые агентства стали открываться только в 1989–1991 гг., и то в основном в Москве и Санкт-Петербурге. На сегодняшний день рекрутинговый рынок у нас вполне сформировался: существуют агентства, занимающиеся подбором топ-менеджеров, компании по поиску и подбору управленцев среднего звена и агентства, специализирующиеся на массовом подборе, характеризующемся, прежде всего, поиском большого количества специалистов на однотипные вакансии.

Рабочий процесс любого рекрутера включает несколько этапов.

1. Получение заявки на подбор.

После того как заказчик формулирует требования к кандидату, определяет круг его должностных обязанностей, рекрутер принимает заявку, то есть уточняет у заказчика все интересующие его вопросы.

2. Поиск кандидатов на вакансию.

– Определение источников и/или ресурсов в зависимости от уровня должности. Для массового подбора больше подходят СМИ, для поиска управленцев среднего звена – Интернет, а для нахождения редких кандидатов – сбор рекомендаций, однако данное разделение носит, скорее, условный характер, так как применение одного из ресурсов в некоторых случаях не исключает использование других.

– Отбор резюме. Необходимо составить и опубликовать описание вакансии, чтобы предоставить кандидатам возможность самим откликнуться на нее. Если позиция сложная и кандидатов на нее не так много, рекрутер начинает самостоятельно искать отвечающие требованиям заказчика резюме в выбранных источниках.

– Собеседование по телефону. Во время телефонного интервью рекрутер должен обращать внимание на любые детали: на интонации собеседника, на то, как он отвечает на вопросы, о чем спрашивает сам, чтобы можно было сделать предварительный вывод о том, подходит или нет данный кандидат на вакансию. Также рекрутер должен суметь правильно презентовать позицию и заинтересовать кандидата. Если этого не сделать, соискатель может отказаться от личного интервью.

– Личное интервью с претендентами на вакансию. Перед проведением собеседования рекрутеру необходимо заранее определить, что именно он хочет узнать от кандидата и каким образом это лучше всего сделать. Можно составить список профессиональных компетенций и личных качеств, которыми должен обладать кандидат, претендующий на данную позицию.

3. Презентация кандидатов заказчику.

После отбора подходящих кандидатов, рекрутер должен предоставить их резюме заказчику и организовать встречи соискателей с заказчиком, а затем выяснить, насколько успешно они прошли.

4. Контроль за выходом специалиста на работу.

Финальное решение о том, какого претендента пригласить в компанию, как правило, принимает заказчик. Затем рекрутер собирает документы кандидата для прохождения службы безопасности, занимается совместно с заказчиком подготовкой оффера (предложения о работе), контролирует выход нового сотрудника на работу.

Среди рекрутеров много социологов, лингвистов и психологов, причем большинство из них получает свой первый профессиональный опыт в рекрутинговых агентствах. В дальнейшем часть консультантов по подбору остается во внешнем рекрутменте, а другая – уходит во внутренний, то есть в HR-департаменты компаний.

Попасть в рекрутмент можно с позиций, предполагающих активную работу с клиентами, огромное количество коммуникаций, умение быстро перерабатывать информацию и принимать решения. Плюсом будет наличие практического опыта в определенной индустрии.

Помощник руководителя

В условиях жесточайшей конкуренции, царящей сегодня на рынке, благополучие любой компании зависит от принятия руководителем своевременных и правильных решений. Поэтому так важно, чтобы рядом с ним находился опытный личный помощник, с одной стороны, готовый взять на себя ведение отдельных проектов, а с другой – умеющий приспособиться к особенностям характера своего шефа.

На российском кадровом рынке на протяжении последних нескольких лет наблюдается явный дефицит сотрудников, выполняющих административные обязанности, в том числе и представителей элиты административного персонала – личных помощников руководителя. Между тем сегодня любой руководитель как никогда нуждается в надежном и ответственном помощнике, способном взять на себя организационные и информационные обязанности, освободить от нерациональной траты времени, умеющем поддерживать высокий авторитет руководителя, самостоятельно решать стандартные, многократно повторяющиеся проблемы.

Среди основных обязанностей помощника руководителя можно выделить следующие:

1. Работа с документами (информационно-документационное обслуживание):

– прием и проверка правильности оформления подготовленных проектов документов, передаваемых руководителю на подпись, качественное их редактирование;

– прием поступающей на рассмотрение руководителя корреспонденции и последующая передача ее в соответствии с принятым решением в структурные подразделения или конкретным исполнителям для использования в процессе работы либо подготовки ответов;

– ведение делопроизводства: составление писем, запросов и прочих документов, подготовка проектов докладов, отчетов и других материалов, необходимых для работы руководителя;

– формирование дел в соответствии с утвержденной номенклатурой, обеспечение их сохранности и в установленные сроки сдача в архив;

– оперативное хранение документов в ходе исполнения и до передачи в архив;

– контроль исполнения работниками предприятия изданных приказов и распоряжений, а также соблюдение сроков выполнения указаний и поручений руководителя предприятия, взятых на контроль;

– ведение контрольно-регистрационной картотеки.

2. Работа организационная (бездокументное обслуживание):

– прием и передача сообщений по каналам связи (факс, e-mail);

– создание «телефонного имиджа» компании и руководителя, ограждение руководителя от ненужных посетителей и звонков, самостоятельное принятие решений по переадресации и завершению звонков;

– обеспечение рабочего места руководителя необходимыми средствами организационной техники, канцелярскими принадлежностями, создание условий, способствующих его эффективной работе;

– организация и координация встреч руководителя, разработка наиболее рационального порядка и процедуры работы начальника;

– подготовка заседаний, советов и других совещаний, проводимых руководителем (сбор необходимых материалов, оповещение участников о времени и месте проведения, повестке дня, их регистрация), ведение и оформление протоколов совещаний;

– организация презентаций и представительская деятельность;

– организация приема посетителей, содействие оперативности рассмотрения просьб и предложений работников;

– исполнение личных поручений (выбор подарков деловым партнерам, поиск гувернантки для детей руководителя и тому подобное).

Круг обязанностей помощника руководителя зависит от масштаба компании, стиля руководства и корпоративных стандартов. Так, в небольших фирмах помощник руководителя помимо своих должностных обязанностей нередко занимается административно-хозяйственным обеспечением жизнедеятельности офиса, координацией работы курьеров, водителей и менеджеров, оформлением первичных бухгалтерских документов, выполняет функции кадровика, тогда как в крупных компаниях руководителю часто помогают не один, а два человека: делопроизводитель, отвечающий за техническое исполнение рутинной работы с бумагами, звонками и прочими повседневными делами, требующими постоянного пребывания в офисе, и координатор, личный помощник, который организует рабочий день руководителя, планирует встречи и совещания, сопровождает его в рабочих поездках.

В очень крупных корпорациях, где в каждом департаменте или подразделении есть секретарь-делопроизводитель, на помощника руководителя организации иногда возлагаются еще и функции руководителя секретариата или заведующего канцелярией.

Высшее профессиональное образование дает сегодня специальность «Документоведение и документационное обеспечение управления», среднее профессиональное образование – специальность «Документационное обеспечение управления и архивоведение». Учебных заведений, готовящих по этим специальностям, сегодня достаточно много.

Также больших успехов в этой профессии добиваются специалисты, получившие высшее лингвистическое образование, – филологи, переводчики.

Также существуют курсы, занимающиеся подготовкой секретарей и помощников руководителя с различными сроками обучения на базе высшего или среднего образования.

Говоря о смежных профессиях, в первую очередь, конечно, необходимо назвать профессию секретаря – из нее в соответствии с требованием времени и выросла специализация «персональный ассистент» или «личный помощник руководителя». Также к числу смежных можно отнести все административные специальности: от координаторов, операторов call-центров, консультантов, ресепшионистов, делопроизводителей до офис-менеджеров и секретарей-референтов.

Инспектор отдела кадров

Кадровая работа – одно из главных составляющих эффективной работы всего предприятия. Кадровая служба – это подразделение предприятия, которое занимается организацией и ведением кадровой политики: подбором и расстановкой рабочих кадров, исследованием кадров, формированием коллектива, организацией и ведением учета кадров.

Основной штатной единицей отдела кадров является инспектор отдела кадров. Работа инспектора кадров заключается в документальном оформлении всех движений персонала, то есть прием на работу, увольнение, переводы и отпуска. Он составляет приказы, отчеты, собирает статистические данные. Он ведет личный учет кадрового состава предприятия, формирует и ведет личные дела сотрудников, подготавливает документы для аттестационных и квалификационных комиссий. Инспектор кадров заполняет и вносит изменения в трудовые книжки, ведет учет предоставляемых отпусков, оформляет карточки пенсионного страхования, подготавливает документы для назначения пенсий, льгот, поощрений, награждений. По истечении срока давности инспектор отдела кадров подготавливает документы на хранение в архив.

То есть, основная его функция – работа с документами. Причем, документами, которые ни на один процент не отступили от КЗОТа. Ведь его профессия так и называется – инспектор, то есть он инспектирует, проверяет все документы на строгое соответствие КЗОТу, чтобы не дать работнику ни одного шанса обратиться в суд по поводу ущемления его трудовых прав.

Основные личные качества инспектора отдела кадров – внимательность, ответственность, организаторский талант, умение наладить четкую работу. Он должен иметь высокую работоспособность и стрессоустойчивость, должен обладать умением мыслить и анализировать.

Инспектор отдела кадров должен иметь высшее или среднее специальное образование. В последнее время работодатели несколько смягчили свои требования и довольно часто приглашают не только специалистов с опытом работы, но и начинающих – выпускников вузов или средних специальных учебных заведений. Однако знание делопроизводства и законодательства, аккуратность и скрупулезность в любом случае остаются необходимыми условиями.

Бизнес-тренер

Бизнес-тренер – это одна из самых творческих и самых востребованных профессий в бизнесе. Но в квалификационном справочнике профессии «бизнес-тренер» нет. И это при том, что потребности компаний в квалифицированных тренерах растут с каждым днем, профессиональных бизнес-тренеров на рынке труда не хватает.

Бизнес-тренер – это специалист, который помимо высшего образования, опыта работы в предметной области (маркетинг, продажи, управление и др.), должен иметь профессиональные навыки в обучении взрослых людей – сотрудников компаний. На Западе, как правило, бизнес-тренер имеет базовое бизнес-образование, в России бизнес-тренеры – специалисты из различных областей (психология, экономика, педагогика, философия и т.д.), прошедшие дополнительное обучение по специальной программе.

Однако бизнес-тренеру не достаточно знаний и технологий обучения взрослых, работы с группой, проектирования тренинга. Тренер сам должен транслировать успех, уметь активно вдохновлять людей на поиск новых решений, заражать своим успехом группу, переживать новый опыт вместе со своими участниками.

Бизнес-тренер работает с людьми, и каждый раз – это новые люди, начиная от рядовых сотрудников компании, заканчивая топ-менеджерами, из разных сфер бизнеса (информационные технологии, страхование, банковские услуги и т.д.). К каждому нужно найти свой подход, понять и принять каждого участника тренинга.

У бизнес-тренера должно быть базовое психологическое образование. Ему необходимо знание менеджмента, потому что обучение персонала является частью системы управления организацией.

Бизнес-тренер должен:

– обладать способностью определять потребность группы в обучении и адаптировать материалы курса с учетом специфики работы компании и выявленных потребностей в обучении;

– знать аудиторию и ее ожидания;

– обладать способностью устанавливать доверительные отношения с аудиторией, вызывать доверие группы;

– быть в состоянии управлять обучающим процессом: управлять дискуссией, отслеживать групповую динамику и т.д.;

– демонстрировать навыки эффективной коммуникации;

– обладать навыками эффективной самопрезентации;

– уметь четко формулировать свои мысли;

– уметь вызывать энтузиазм обучающихся, их позитивное мышление, воодушевлять на применение знаний;

– уметь использовать и сочетать различные способы (мини-лекции, дискуссии, кейсы, письменные упражнения) и инструменты обучения (видеосюжеты, современные деловые игры);

– уметь пользоваться оргтехникой: ПК, проектором, мультимедийным проектором, видеомагнитофоном, видеокамерой;

– обладать способностью к анализу, способностью оценить, насколько успешно обучающиеся справляются с заданиями;

– быть способным к самооценке, уметь оценить точность установочных формулировок к заданиям для обучающихся, последовательность изложения, оценить, удается ли достигать целей обучения;

– уметь максимально точно, полноценно и корректно представить информацию, полученную во время подготовки и проведения тренинга в письменном или устном виде с анализом (интерпретацией) и оценкой результатов обучения.

Бизнес-тренерам, работающим в крупных компаниях, приходится часто бывать в командировках: сотрудников надо обучать и в филиалах, которые могут находиться в любой точке страны, а то и за рубежом. Тем, кто выбирает для себя профессию тренинг-менеджера, стоит запастись терпением. Работа с людьми требует выдержки и стрессоустойчивости. Профессиональный путь на этом поприще будет успешным для тех, кто с легкостью завладевает вниманием собеседников и зачастую является авторитетом для окружающих.

Оператор call-центра

Сегодня профессия «Оператор call-центра» становится одной из самых востребованных. Число всевозможных горячих линий растет постоянно, так как любая компания старается проинформировать потенциальных клиентов о своих услугах.

В обязанности оператора call-центра входит предоставление сервисных услуг по телефону. Это могут быть различные консультации, техподдержка клиентов и так далее. Операторы call-центров работают в компаниях мобильной связи, компаниях-провайдерах мобильной связи, социологических службах, телефонных справочных службах, службах приема заказов, объявлений, претензий и т. д.

На первый взгляд, работа оператора call-центра легка – нужно всего лишь разговаривать по телефону. Но это впечатление обманчиво. Оператор call-центра должен обладать недюжинной выдержкой, уметь быстро, грамотно и точно отвечать на запросы клиентов, не реагировать на провокации и скандально настроенных граждан. Обязательными требованиями для оператора call-центра является коммуникабельность и стрессоустойчивость.

Работа оператора заключается в общении с самыми разными людьми. С каждым из них оператор должен разговаривать дружелюбно, внимательно слушать и быстро анализировать проблемы, поддерживать позитивную атмосферу на протяжении всей беседы. Оператор call-центра должен уметь распознать ожидания клиента и соответствовать им, чтобы тот остался доволен уровнем сервиса компании.

Говоря коротко, основная обязанность оператора call-центра – это обработка телефонных звонков. При этом перед оператором могут ставиться следующие задачи:

– поиск клиентов, прием заказов;

– прием и обработка жалоб клиентов, перенаправление полученной информации в соответствующие подразделения;

– информационная и техническая поддержка существующих клиентов, в том числе и поддержка рекламных акций;

– интервьюирование целевой аудитории;

– ведение учета входящих и исходящих звонков, ввод базовой информации по ним.

Сегодня, в связи с ростом популярности телемаркетинга, на должность оператора аутсорсингового call-центра требуются люди с опытом успешных телефонных продаж. Требования к кандидатам на вакансию, открытую в собственном call-центре компании, – приятный голос, который дает почувствовать клиенту, что ему здесь рады и готовы помочь. Высшее образование принципиального значения не имеет. Приветствуются курсы обучения операторов call-центра, а также учебные центры аутсорсинговых call-центров. В рамках call-центра по карьерной лестнице можно дойти до должности супервайзера операторов и, в редких случаях, – до руководителя всего центра.

7. Журналистика, масс-медиа, развлечения

В сфере журналистики, масс-медиа и развлечений, как и везде, требуются высококвалифицированные специалисты. Однако часто вакансий этой области нет в открытом доступе, узнать о них можно только через личные социальные связи. Причины этого явления могут быть разными, но вывод следует один – соискателям в любом случае необходимо вести активный поиск работы, в полной мере задействовать свои социальные связи.

Журналист

Журналист – сотрудник периодического издания, обязанности которого состоят в том, чтобы оперативно собрать, обработать, грамотно и доступно изложить актуальную информацию. Связь между журналистом и аудиторией осуществляется посредством информационного канала (печатные СМИ, телевидение, радио, Интернет), в зависимости от которого выделяют журналистские специализации:

– сотрудники печатных изданий (газет, журналов, справочников);

– журналисты электронных СМИ (телевидение, радио, Интернет);

– фотокорреспонденты (в некоторых случаях фотографии не просто играют роль иллюстрации к литературному материалу, а являются полноценными произведениями).

Существуют и другие системы классификации журналистов. По приоритетным направлениям в работе: политические, экономические или спортивные обозреватели, журналисты-международники, отраслевые журналисты и другие. По жанровым характеристикам: репортер, публицист, обозреватель, очеркист, фельетонист и тому подобное.

Однако специализация журналиста не является постоянной. Сегодня он может работать в газете, а завтра перейти на радио или телевидение, начать свою карьеру как репортер, а впоследствии стать обозревателем-аналитиком.

Функциональные обязанности журналиста.

1. Поиск информации.

Работа журналиста на 90% состоит из поиска необходимой информации. Существует три базовых способа ее получения:

– наблюдение

– интервью.

– документ

2. Обработка информации.

Собранный материал необходимо внимательно изучить, проанализировать, перепроверить факты, прояснить возникшие вопросы. Журналист приступает к подготовке статьи для публикации в соответствии с требованиями формата издания, жанра, стиля и так далее. Затем подготовленный материал проходит редакторскую правку, после которой нередко возвращается на «доработку» журналисту. Итоговый вариант текста вновь отправляется на редактуру, после чего выходит в свет.

3. Обратная связь

Опубликованная статья, вышедший в эфир сюжет в идеале находят живой отклик в сердцах людей. Читатели, радиослушатели, телезрители нередко пишут в редакцию письма, звонят, оставляют комментарии на форумах on-line-изданий. Журналист обязан отслеживать мнение аудитории, а при возникновении правовых споров быть готовым отстаивать свою точку зрения в суде.

Нередко в обязанности журналиста может входить и самостоятельный подбор иллюстраций к статье (например, в небольших редакциях, где позиция бильд-редактора не предусмотрена).

В России существует более 100 вузов, готовящих специалистов в сфере средств массовой информации. Ежегодно они выпускают 4–5 тысяч журналистов. Кроме того, подготовкой кадров для рынка СМИ занимается много авторских школ, некоммерческих организаций. Однако работодатели постоянно жалуются на недостаток квалифицированных кадров.

Чтобы стать журналистом, нужно отлично разбираться в социологии, политологии, экономике. В этой профессии добиваются больших успехов и специалисты, получившие высшее филологическое образование, – филологи, литературоведы, лингвисты, переводчики.

Известно немало примеров, когда блестящую карьеру в журналистике делали представители других специальностей, причем не только гуманитарного, но и технического профиля.

Деловые СМИ предпочитают брать на работу специалистов в определенных областях. Например, экономический журнал скорее возьмет на работу экономиста, умеющего писать, чем журналиста, разбирающегося в экономике.

Как можно попасть в журналистику «со стороны»? Скажем, человек состоялся в своей профессии, достиг определенных успехов, но что-то его не устраивает. В таком случае он может прийти в редакцию и предложить свои материалы. Если тексты понравятся редактору, начинающему журналисту предложат поработать фрилансером, а впоследствии могут зачислить в штат. В большинстве редакций соотношение сотрудников с журналистскими и нежурналистскими дипломами примерно 50 на 50.

Поскольку профессия журналиста не требует постоянного нахождения в редакции, то вполне приемлемы частичная занятость, удаленная работа или фриланс. Это привлекает и студентов, которые могут совмещать работу с учебой, и профессиональных журналистов с солидным стажем, работающих одновременно в нескольких СМИ, а также специалистов, у которых основной род деятельности с журналистикой никоим образом не связан, однако в свое свободное время они с удовольствием сотрудничают с различными изданиями.

Литературный редактор

Литературный редактор – это сотрудник редакции, в обязанности которого входит анализ, оценка текста, внесение необходимых изменений в структуру того или иного литературного произведения. Основная задача литературного редактора заключается в подготовке к публикации написанного автором материала, именно он обеспечивает литературную правку текста на смысловом, стилистическом и грамматическом уровнях.

Основные обязанности литературного редактора вне зависимости от специфики издания, в котором он работает, заключаются в следующем:

– литературное редактирование произведений (анализ и оценка текстов, исправление различного рода ошибок: грамматических, стилистических, композиционных и прочих);

– согласование материала после литературной правки с автором и/или редактором отдела, главным редактором издания;

– предоставление отредактированного произведения в производственный отдел для верстки.

Начинающие литредакторы сталкиваются с множеством трудностей. Например, как втиснуть заголовок в отведенное на полосе место, которого, на первый взгляд, совершенно недостаточно, как сократить текст и не потерять при этом его основную идею. Но самое главное для редактора – научиться медленно и тщательно вчитываться в текст, чтобы оценить общий смысл материала, лаконичность его из-

ложения, не пропустить ни одной опечатки и пунктуационной или грамматической ошибки. От редакторов требуется, прежде всего, непредвзятость, а также внимание и критическое отношение к материалу.

Некоторые в стремлении улучшить статью заходят слишком далеко: вносят правки, в которых нет необходимости, а иногда вместе с ними и ошибки. Страдающие этим «заболеванием» считают, что если они не сделают ни одной поправки в тексте, то не выполнят свою работу. Литредактор должен уважительно относиться к авторской манере изложения. Если послать десяток репортеров на одно задание, они принесут десять по-разному написанных репортажей об одном и том же событии. Высококвалифицированный редактор никогда не внесет необоснованную правку.

Работа с текстами предполагает отличное знание русского языка и литературы, поэтому в качестве основного требования к кандидатам на позицию литературного редактора выдвигается наличие литературного, журналистского или филологического высшего образования.

Немногие выпускники журфаков мечтают работать литературными редакторами, большинство стремятся стать журналистами, так как считают, что только здесь их ожидает признание, открываются свобода творчества и возможности проявить себя.

Стать литературным редактором можно либо сразу после окончания вуза по специальности «Редактирование», либо, если специалист имеет высшее филологическое или неоконченное высшее образование, стартовать с должности корректора – сотрудника, который осуществляет вычитку отредактированных рукописей, устраняет орфографические и пунктуационные ошибки, а также исправляет недостатки смыслового и стилистического характера.

Иногда на позицию литредактора приходят и талантливые журналисты. В прошлом блестящие журналисты, они достаточно быстро осваивают тонкости литературного редактирования и предпочитают относительно спокойную работу в редакции.

Выпускающий редактор

Выпускающим редактором называется сотрудник СМИ, ответственный за размещение информации на интернет-портале, или в печатном издании, или ленте информагентства. В штатном расписании телеканалов и радиостанций должность выпускающего редактора, как правило, отсутствует, и его функционал возложен на продюсера, редактора или шеф-редактора. В печатном СМИ выпускающий – второе лицо в редакции. Он проверяет фактуру, соответствие темы и идеи материала концепции издания, придумывает эффектные заголовки, координирует работу творческого коллектива, составляет тематический план публикаций, вычитывает, а в случае необходимости – вносит необходимые изменения в текст и в конце концов выпускает материал в свет. В печатных изданиях выпускающий, как правило, один. В Интернете, где информация обновляется раз в несколько минут, выпускающих может быть несколько. Они работают посменно, иногда по два-три человека в сме-

не. То же можно сказать и об информагентствах. Однако функционал выпускающих во всех трех случаях имеет существенные различия.

В газетах и журналах выпускающий занимает одну из самых значимых должностей в редакции. В Интернете функции выпускающего зависят от размера издания и некоторых других факторов. Он может иметь как только редакторские, так и дополнительно к ним управленческие обязанности. Безусловно, главная его функция – редактирование текстов. В электронных газетах и журналах, к примеру, выпускающий должен уметь быть и корректором, и литредактором.

В крупных электронных СМИ выпускающий часто отвечает за выбор тем. Прежде всего, он занимается мониторингом новостных лент агентств и других средств массовой информации. Затем выбирает наиболее отвечающие интересам издания темы и распределяет их между журналистами. В том случае, если в редакции on-line-газеты есть отделы – экономики, общества, спорта и так далее – задания журналистам дают руководители этих отделов, а выпускающий оценивает их с точки зрения соответствия концепции сайта. Редакторы отделов также продумывают, в каком ключе подать материал. Но если их нет, то эта задача также ложится на плечи выпускающего.

После того как эксперты найдены, материал написан, выпускающий редактор смотрит, насколько успешно журналист претворил в жизнь обговоренную ранее идею, исправляет ошибки, если нужно, дает новости или статье новый заголовок, отправляет в верстку. Работа выпускающего редактора в Интернете на этом закончена, в печатных изданиях он нередко просматривает еще и сверстанные полосы.

Выпускающие редакторы в информагенствах, как правило, просто обрабатывают материал. Поскольку агентские сообщения – весьма специфический жанр (это просто информация, новость в чистом виде), то тут редактору не приходится задумываться над стилистикой материалов и соответствием их направленности агентства. Он проверяет грамматику и фактуру, иногда – просто грамматику и отправляет новость в ленту.

Как показывает практика, быть выпускающим редактором может как человек с журналистским образованием, так и с филологическим или любым другим гуманитарным, да и у человека с техническим образованием может быть любовь к слову и литературный талант.

Традиционный путь роста до позиции выпускающего редактора в печатных СМИ: корреспондент – редактор отдела – выпускающий редактор. В on-line-изданиях путь бывает короче, так как позиция редактора отдела в них довольно часто отсутствует. В этом случае карьерная цепочка выглядит так: редактор – выпускающий редактор, но почти никогда как корреспондент (обозреватель) – выпускающий редактор.

Копирайтер

Эту профессию, как правило, выбирают молодые и энергичные. Среди нынешних копирайтеров едва ли найдется много людей старше 35 лет, поскольку те, кто

начинали писать рекламные тексты еще в 1990-х, сегодня либо покинули рекламный бизнес, либо, напротив, уже давно руководят собственными агентствами.

Название профессии происходит от английских слов copy в одном из значений – «текст рекламного объявления» и write «писать», что действительно соответствует обязанностям копирайтера, которые заключаются в написании текстов рекламного характера – от названия рекламируемого продукта и слогана до целой статьи или сценария ролика. Цель специалиста – сообщить ярким и доходчивым языком информацию в заданном формате о преимуществах рекламируемого товара или услуги.

Среди основных обязанностей копирайтера можно обозначить следующие:

– участие в выработке стратегии рекламной кампании;

– предложение креативных идей для продвижения рекламных продуктов;

– создание статей рекламного характера, слоганов, сценариев;

– адаптация и редактирование рекламных текстов.

Помимо умения писать для копирайтера крайне важным является умение слушать, анализировать и задавать вопросы, чтобы выбрать из всего объема информации о рекламируемом продукте наиболее важные для целевой аудитории сведения, расставить их в порядке приоритета и использовать для создания рекламных текстов.

Сегодня ни в одном российском вузе не обучают такой профессии, как копирайтер, поскольку рекламный рынок в нашей стране еще очень молод. Не существует и независимых курсов, на которых бы посвящали в основы этого ремесла. Однако есть школы-студии и подготовительные программы при крупнейших рекламных сетях. Также имеется возможность получить первоначальный опыт в ходе стажировок или прохождения практики в рекламных агентствах, многие из которых организуют тренинги для своих сотрудников, но для того, чтобы в них участвовать, нужно добиться зачисления в штат компании.

Успех в этой профессии может ждать тех, кто умеет мастерски работать со словом: журналистов, лингвистов, филологов, переводчиков. Главное – понимать, для кого и с какой целью пишется текст. Из всех вышеперечисленных специальностей ближе всего к пониманию особенностей аудитории стоят журналисты, поэтому соответствующее образование является предпочтительным. Чаще всего при приеме на работу сотрудников без необходимого опыта работодатели руководствуются не записями в дипломе, а результатами творческих конкурсов и тестовых заданий для начинающих.

В большинстве случаев на должность копирайтера приходят журналисты, специалисты с филологическим и лингвистическим образованием. На ней вполне возможна частичная занятость и разные режимы работы (удаленная, фриланс), поэтому зачастую на эту позицию претендуют молодые специалисты, стремящиеся к креативной деятельности и построению карьеры в рекламной индустрии.

Вообще, стать копирайтером может любой человек, обладающий:

– аналитическим мышлением, поскольку требуется правильно задать направление мысли;

– творческими способностями, для того чтобы подойти к решению задачи нестандартно, придумать идею (вместе с арт-директором), которая будет соответствовать брифу и отвечать потребностям клиента;

– хорошими знаниями русского языка, позволяющими выражать мысли образно, ярко и доходчиво для определенной целевой аудитории.

Корректор

Сфера компетенций корректора – грамматика. Неправильно поставленная запятая, неверно употребленный падеж, ошибки в склонении – все это он должен заметить и исправить. Корректор смотрит на текст несколько уже, чем литературный редактор. Он не беспокоится о стилистике и лексике, к его обязанностям не относится проверка фактического материала. Абсолютная грамотность – вот что обязательно должно быть у каждого представителя данной профессии.

Однако полагать, что обладание врожденной грамотностью – это гарантия успеха в данной профессии, не совсем верно. Корректору также необходимо знание стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу, в частности ГОСТ 7. 62–90 «Знаки для разметки оригиналов и исправления корректурных и пробных оттисков», где описаны корректорские знаки, применяемые при правке текста.

Корректор занимается вычиткой текстов – то есть проверкой на грамматические ошибки и соответствие типографским стандартам. В интернет-изданиях корректоры встречаются крайне редко, их функции отданы редакторам отделов, литературному или выпускающему редактору. В печатных изданиях представители этой профессии очень востребованы.

Корректор, как правило, читает текст несколько раз: сначала набор (чаще прямо с экрана компьютера), затем верстку (с бумаги) и напоследок еще раз верстку с уже внесенной правкой. Чтение одного и того же текста по нескольку раз утомляет, поэтому происходит «замыливание» глаза. Следовательно, корректору нужно уметь абстрагироваться от содержания произведения и смотреть на материал не как на самостоятельное произведение, а как на абзацы текста. Это, разумеется, не значит, что корректор не должен воспринимать смысл читаемых предложений.

В обязанности корректора может входить и помощь верстальщику во внесении правки в сверстанные полосы после первого их прочтения.

Если корректор работает в интернет-издании, он читает текст только с экрана компьютера, от чего под конец рабочего дня у него начинают сильно болеть глаза. Как уже упоминалось выше, корректору необходимы грамотность, знания правил русского языка и корректурных знаков. В дополнение он должен быть начитан, знать компьютер – как минимум уметь пользоваться программой MS Word. Желательно, чтобы корректор разбирался в издательском процессе. Если издание не иностранное, то корректору нет нужды знать в совершенстве английский или какой-либо другой из иностранных языков.

Из личных качеств в первую очередь требуются внимательность, усидчивость, терпеливость. Амбициозность и креативность в корректорской работе не приветствуются, а вот инициативность в разумных пределах желательна, особенно во всем, что касается дополнительной проверки текстов.

В обязательных требованиях к претенденту на должность корректора часто есть пункт «профильное образование». Под этим работодатели обычно подразумевают, что специалист должен быть выпускником любого полиграфического вуза или колледжа. Желающие получить корректорское образование могут обратить внимание на специальные курсы.

Также корректором можно работать, имея филологическое или журналистское образование. Первое предпочтительнее, так как филологи углубленно изучают русский язык. А вот люди с так называемой врожденной грамотностью, но без соответствующего образования едва ли успешно справятся с работой корректора, поскольку интуитивный подход к тексту бывает верным только в совокупности со знанием правил русского языка.

В какой-то степени корректор – это начальная ступень в овладении премудростями издательского дела или работы в СМИ. Сейчас корректорами нередко работают бывшие школьные учителя русского языка и литературы или вузовские преподаватели. Накопленный багаж знаний и навыков плюс изучение специальных стандартов позволяют им успешно осуществлять правку текстов. Если же говорить о молодых специалистах, то построение карьеры в издательском деле некоторых из них как раз и начинается с корректорской работы.

Креативный директор

Креативный директор – творческий руководитель, основными обязанностями которого являются организация и координация деятельности рекламного агентства, что включает в себя генерирование идей, бизнес-планирование, анализ перспективных направлений развития компании. В качестве одной из важнейших составляющих работы директора можно выделить управление творческими группами, в которые входят такие специалисты, как копирайтеры, дизайнеры, маркетологи.

Три составляющие рекламы – это генерирование идей и образов, рекламный менеджмент и взаимодействие со средствами массовой информации. Креативный директор полностью контролирует процесс производства рекламы: от презентации идеи до ее претворения в жизнь и продажи клиенту. В его обязанности входят:

– переговоры с ключевыми клиентами;

– презентация услуг компании и защита проектов перед заказчиками;

– составление коммерческих предложений для бизнес-партнеров;

– разработка концепций рекламных кампаний, креативных пиар-стратегий и технологий;

– планирование, организация и проведение ATL- и BTL-акций;

– подготовка и проведение презентаций, пресс-конференций;

– расчет предварительной стоимости реализуемых проектов и утверждение бюджета.

Деятельность креативного директора в первую очередь заключается в руководстве группами людей, умении объединить разные личности со своими амбициями

и интересами в одну команду, нацеленную на общий результат. Одной из основных его функций, впрочем, как и любого управленца, является разработка и внедрение системы мотивации персонала отдела, распределение задач по проектам с учетом индивидуальности и загруженности подчиненных, контроль сроков и качества выполняемых работ на всех этапах, ведение отчетной документации.

У креативного директора есть право заносить выполненные проекты в личные достижения, включая их в свое портфолио как авторские разработки (или разработки возглавляемого им авторского коллектива). Однако следует учесть, что в портфолио должны входить не столько описания выполненных проектов, сколько бизнес-показатели.

На должность креативного директора, как правило, требуются кандидаты, имеющие высшее образование, дополнительную подготовку в области менеджмента, а также обязательный опыт работы в рекламном бизнесе не менее 4–5 лет. Большинство профессионалов в этой области начинали с позиций рядовых сотрудников рекламного агентства.

Другой путь в профессию – получение диплома по специальности «Реклама». Наиболее близкими специализациями являются: «Художественный дизайн в рекламе», «Дизайн в рекламе», «Креатив в рекламе (арт-директор)».

Обычно креативный директор – это бывший арт-директор или бывший копирайтер. Большинство профессионалов в этой области начинали с позиций рядовых сотрудников рекламного агентства. Талантливый копирайтер или дизайнер через два-три года может стать руководителем одной из креативных групп (в крупных агентствах их может быть несколько), а еще через пару лет претендовать уже на позицию арт-директора.

Медиапланер

Медиапланер – это специалист широкого профиля в области связей с общественностью и рекламной деятельности, занимающийся непосредственной разработкой медиастратегии для брендов. Основная задача представителей данной профессии заключается в выработке оригинальной стратегии коммуникации бренда с потребителем. Целью является конечный выбор наиболее эффективной схемы распределения медиабюджета из ряда альтернатив. В границах принятого бюджета производится выбор средства массовой информации с определенными медиапоказателями, чтобы впоследствии обосновать ту или иную периодичность выхода рекламы. Кроме того, определяются точные сроки размещения и интенсивность воздействия рекламного продукта на целевую аудиторию. Специальность подразумевает проектную работу.

В обязанности специалиста по медиапланированию входят следующие функции:

– разработка проектов рекламных кампаний в СМИ (телевидение, радиовещание, Интернет и т.д.);

– создание необходимой целевой аудитории на основе социально-демографических критериев, а также потребления основных товарных групп;

– анализ рейтингов средств массовой информации, интернет-сайтов, телевизионных каналов и других информационных площадок для размещения рекламы;

– исследование особенностей аудитории СМИ;

– анализ медиапредпочтений той или иной аудитории СМИ;

– расчет финансовых показателей медиаплана и составление итоговых отчетов с рекомендацией оптимального в финансовом отношении плана;

– разработка общего медиаплана в нескольких вариантах;

– презентация медиаплана перед клиентом и последующие переговоры;

– внесение в медиаплан дополнений на основании рекомендаций и замечаний клиента;

– итоговый анализ эффективности рекламной кампании.

Кроме того, медиапланер предоставляет клиенту регулярные отчеты, а также проводит анализ эффективности самой кампании и рекламной активности конкурентов. Таким образом, специалист в области медиапланирования выполняет и некоторые функции менеджера по связям с клиентом, осуществляя рабочие встречи с заказчиком в целях координации процесса.

Некоторые высшие учебные заведения Российской Федерации включили в свои программы курсы медиапланирования. Но, тем не менее, медиапланерами в рекламных службах часто становятся люди как гуманитарного образования, так и технического. Если речь идет о медиапланирования в сфере PR, то зачастую подобной деятельностью занимаются выпускники факультета журналистики.

Специалист в области медиапланирования, как уже говорилось выше, может профессионально реализоваться в двух сферах – рекламе и PR. В рамках этих направлений позиция медиапланера, как правило, является начальной, поэтому специалист, выбравший в качестве стартовой работы медиапланирование, может рассчитывать в дальнейшем на хороший карьерный рост. Работа в области медиапланирования изначально должна рассматриваться как стартовая позиция, предполагающая на первых порах довольно рутинную работу. Такой специалист должен постоянно расширять свою профессиональную деятельность, чтобы не задерживаться на начальном уровне, а постепенно переходить в аналитику.

8. Юриспруденция, правовая защита

На рынке труда в последнее время сложилась ситуация устойчивого повышения спроса на специалистов в области юриспруденции, правовой защиты. Особенно можно отметить востребованность специалистов с хорошим опытом судебной практики. Это связано в первую очередь с тем, что компании, пережившие кризис, нуждаются в возврате или реструктуризации долгов и кредитов, хотят избежать процедур банкротства. Для молодых специалистов предложений по-прежнему крайне мало. Здесь в цене в первую очередь образование. В зависимости от профессиональных целей выпускнику стоит выбирать и дальнейшую работу. Это может быть адвокатское бюро, если свое будущее он связывает с адвокатской практикой.

Это может быть и реальный бизнес, и государственная служба. В любом случае надо понимать, что начало трудовой деятельности в любой сфере предполагает стартовые позиции и соответствующую зарплату.

Юрист

В широком смысле юрист – это специалист по государственно-правовым вопросам. Юриспруденция включает в себя набор определенных специализаций, следовательно, каждый юрист имеет профиль: гражданское, земельное, налоговое, уголовное право и т.д.

Основные виды деятельности юриста:

– проведение консультаций по юридическим вопросам в рамках специализации;
– оказание помощи в составлении различной юридической документации;
– контроль за соблюдением законности выполнения тех или иных действий;
– защитная деятельность на судебных процессах;
– участие в разработке законопроектов.

Юридическое образование доступно сегодня как в системе среднего профессионального, так и в системе высшего образования. Юристу требуется прекрасное знание действующего законодательства, специфики делопроизводства в различных органах власти. Он должен знать Конституцию РФ, действующее законодательство, гражданское, трудовое, уголовное, финансовое, административное право, методы криминалистики, психологию, логику, основы экономики, организации труда, производства и управления.

Юрист может реализовать себя и в политологии, и в научной, и в преподавательской деятельности. Эти специалисты зачастую занимают высокие государственные посты. Профессиональные юристы также находят себе применение в социологии и журналистике.

Адвокат

Адвокат – специалист, занимающийся оказанием юридической помощи физическим и юридическим лицам, в том числе представляющий их интересы и права в суде.

В России адвокатом считается независимый профессиональный советник по правовым вопросам. Органами адвокатского самоуправления в России являются адвокатские палаты, коллегии адвокатов, бюро и другие организации.

Главным отличием между юристом и адвокатом является различный правовой статус: юрист зависит от работодателя, а адвокат – только от законов, которыми он руководствуется в процессе своей профессиональной деятельности. Именно поэтому адвокат является представителем так называемой «свободной профессии» (подобно журналисту-фрилансеру или врачу, занимающемуся частной практикой).

Основные виды деятельности адвоката:

– изучение законов, подзаконных актов, нормативно-правовых актов, международных договоров и применение их на практике;

– консультирование клиента по вопросам законодательства о его правах и возможностях;

– оказание юридической помощи посредством консультаций, предоставление устных и письменных справок;

– рассмотрение деталей исследуемого дела, восстановление картины событий в пользу клиента;

– участие в судебных процессах с целью представления интересов клиента в суде.

Закон запрещает адвокатам состоять на службе в учреждениях, организациях, на предприятиях. Традиционный запрет адвокатам состоять на службе обусловлен тем, что такая служба может повлечь снижение качества юридической помощи не только из-за занятости другой работой, но и в связи с утратой адвокатом своей независимости. Став служащим, адвокат должен будет выполнять указания вышестоящих должностных лиц, включая те, которые противоречат его убеждениям. Такое подчинение крайне нежелательно, ведь адвокатская профессия требует независимости от всяких посторонних влияний и может осуществляться успешно лишь под влиянием своего долга, который дает адвокату возможность поступать с надлежащей твердостью, решительностью, убежденностью.

Таким образом, оказывая юридическую помощь, адвокат руководствуется лишь указаниями закона и своего профессионального долга, а не мнениями и оценками каких-либо органов и должностных лиц, в том числе органов и должностных лиц коллегии адвокатов.

Выпускники юридических вузов, не имеющие стажа работы по специальности юриста или при недостаточности такого стажа, принимаются в коллегию адвокатов лишь после прохождения стажировки, сроком не менее шести месяцев, время стажировки может быть продлено. С вступлением нового закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» срок стажировки был увеличен от одного года до двух лет. Стажер адвоката осуществляет свою деятельность под руководством адвоката (адвокат, имеющий адвокатский стаж не менее пяти лет, вправе иметь стажёров), выполняя его отдельные поручения. Стажёр адвоката не вправе самостоятельно заниматься адвокатской деятельностью, обязан хранить адвокатскую тайну.

Стажер принимается на работу на условиях трудового договора, заключенного с адвокатским образованием, а в случае, если адвокат осуществляет свою деятельность в адвокатском кабинете, – с адвокатом, которые являются по отношению к данному лицу работодателями.

У некоторых адвокатов имеются их помощники. Помощниками адвоката могут быть лица, имеющие высшее, незаконченное высшее или среднее юридическое образование. Помощник адвоката не вправе заниматься адвокатской деятельностью, обязан хранить адвокатскую тайну.

Нотариус

Нотариус относится к работникам сферы юриспруденции и занимается составлением и заверением подлинности различных документов. Поскольку нотариальное дело является одним из наиболее рискованных в плане мошенничества, любому нотариусу также необходимо проверять подлинность всей документации, проходящей через его руки.

Основные виды деятельности нотариуса:

– консультирование по вопросам в рамках своей компетенции;

– разнородная работа с документами;

– осуществление запросов на предоставление или проверку документов в различные органы и организации;

– произведение процедур нотариального заверения;

– составление завещаний, дарственных, доверенностей и т.д.;

– сотрудничество со следовательскими и судебными инстанциями.

Ответить на вопрос «Как стать нотариусом?» может помочь следующий перечень действий, подкрепленный законодательством.

1. Быть гражданином РФ, поскольку правом заниматься нотариальной деятельностью в России обладают только граждане Российской Федерации.

2. Получить высшее юридическое образование широкого профиля.

3. Пройти годичную стажировку у практикующего государственного или частного нотариуса.

При этом, стажировка для юристов, уже имеющих стаж работы в юриспруденции, может быть сокращена, однако на срок не менее шести месяцев. Порядок определения срока стажировки определяется Минюстом РФ совместно с Федеральной нотариальной палатой.

4. Сдать квалификационный экзамен в специальной комиссии при вузе.

В солидных, с многолетней практикой, вузах конкурс на получение профессии «Нотариус» составляет по нескольку десятков претендентов на место. В связи с этим, будущий нотариус может проходить комиссию по нескольку раз. Однако к следующей сдаче квалификационного экзамена претендент допускается через год.

5. Получить лицензию нотариуса.

Юристы, успешно прошедшие квалификационный конкурс, приносят присягу и получают лицензию. По закону, лицензия должна быть выдана в течение месяца с момента успешной сдачи экзаменов в квалификационной комиссии. Лицензированный нотариус, который не приступил к работе в течение трех лет с момента получения лицензии, обязан вновь пройти квалификационную комиссию для последующего ведения нотариальной деятельности.

6. Пройти конкурс на замещение вакантного места (должности) нотариуса в нотариальном округе.

Фактически это означает следующее: количество нотариусов постоянно и строго регламентировано законом. При этом место нотариуса в нотариальном округе может освободиться по трем причинам: уход на пенсию, добровольная отставка

(продажа места), потеря лицензии (уголовное наказание). В то же время количество выдаваемых лицензий на право ведения нотариальной деятельности год от года возрастает. Поэтому получение места нотариуса может затянуться на несколько лет.

Юрисконсульт

Юрисконсульт – работник сферы правоведения (юриспруденции). Его основная функция заключается в обеспечении правовой грамотности и юридической безопасности компании-работодателя (юрисконсульт как полноценная штатная единица) либо клиента (если речь идет о юридической конторе). Частичным образом современный юрисконсульт выполняет адвокатские функции: занимается сбором юридических документов для предъявления в суде, представляет интересы компании или клиента.

Основные виды деятельности юрисконсульта:

– участие в разработке правовой документации, подготовка юридических заключений;

– работа по вопросам корпоративного права, соблюдению трудового законодательства;

– подготовка договоров и юридической документации, их компетентная проверка;

– контроль за правомерной бухгалтерской деятельностью;

– подача исков от лица клиента или компании, представление интересов клиента или компании в суде;

– ведение документальной базы, реестров по судебным делам, жалобам и претензиям;

– консультирование сотрудников компании по юридическим вопросам.

Юрисконсульту необходимо иметь диплом о высшем юридическом образовании по специальности «Юриспруденция» и опыт работы (практической деятельности) от 1 года. При отсутствии опыта начинающим придется в течение некоторого времени поработать в качестве помощников. Необходимо отметить, что на сегодняшний день в сфере юриспруденции профессия юрисконсульта является одной из наиболее востребованных. Уровень заработной платы зависит от успешности компании-работодателя.

Таможенный инспектор, таможенник

Таможня – это государственное учреждение, которое контролирует провоз грузов (в т.ч. багажа и почтовых отправлений) через государственную границу и взимает таможенные пошлины и сборы. Истоки этой профессии уходят в далекое прошлое. Еще в древности купцы при пересечении границ расплачивались с правителями государств частью своей прибыли. Современные таможни располагаются непосредственно вблизи границы, а также в международных аэропортах и морских портах. Специалист по таможенным вопросам занимается организацией процесса таможенного оформления, согласованием спорных вопросов с таможенными

органами, подготовкой отчетности и консультированием клиента по вопросам таможенного оформления и подготовки документов.

В обязанности инспектора таможенной службы входят:

– совершение таможенного контроля и таможенного оформления груза;

– взимание таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей;

– обеспечение соблюдения законодательства по защите прав и интересов граждан, предприятий, учреждений, организаций;

– ведение борьбы с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства;

– содействие осуществлению мер по защите жизни и здоровья человека, защите животных, растений;

– ведение таможенной статистики внешней и внутренней торговли.

Профессии специалиста таможенной службы обучают на факультетах «Международное право», «Таможенное право» в учреждениях среднего и высшего профессионального образования.

Судья

Судья – это опытный юрист, в чьи полномочия входит рассмотрение уголовных, гражданских и административных дел на высоком уровне и вынесение окончательных решений, так называемых приговоров суда. Кроме того, он следит за соблюдением законности на всех этапах судебных разбирательств, а также за порядком на самих судебных слушаниях.

Несмотря на свою престижность, деятельность судьи остается одной из самых тяжелых, ответственных и опасных профессий в мире. Это человек, который решает человеческие судьбы, за ним остается последнее слово по виновности или невиновности подозреваемого человека. Поэтому решение он принимает самостоятельно, удалившись в специальную комнату. В этот момент ему запрещается с кем-то советоваться, разговаривать по телефону. Судья встречается, общается с большим количеством людей, работа протекает в напряженных условиях. Нередки угрозы в адрес судьи от лиц, недовольных решением суда, давление от представителей криминала.

Основные виды деятельности судьи:

– ведение судебных заседаний;

– ознакомление с делами подсудимых, уликами;

– допрос свидетелей;

– разъяснение прав подсудимым, свидетелям, представителям стороны обвинения;

– вынесение судебного решения;

– слежение за соблюдением административного порядка в суде.

Спрос на судей на рынке труда средний. Величина доходов зависит от уровня суда, в среднем несколько превосходит уровень зарплаты в промышленности. Предъявляемые к судьям требования достаточно четко определяют путь построения карьеры в данной сфере.

1. Получить высшее юридическое образование.

2. Отработать определенное время по юридической профессии (например, в качестве юрисконсульта в организации или преподавателя соответствующих дисциплин в университете).

3. Участвовать в конкурсе на судейскую должность и сдать квалификационные экзамены.

4. По мере накопления стажа и опыта работы претендовать на трудоустройство в более высокие судебные инстанции.

Судебный пристав

Судебные приставы – должностные лица, состоящие на государственной службе. В зависимости от характера исполняемых обязанностей они делятся на тех, кто обеспечивает установленный порядок деятельности судов и исполнителей (исполняющих судебные акты и акты других органов). Первые обеспечивают в судах безопасность судей, заседателей, участников судебного процесса и свидетелей, выполняют распоряжения председателя суда, а также председательствующего в судебном заседании судьи, связанные с соблюдением порядка в суде. Они же исполняют решения суда и судьи о применении к подсудимому и иным лицам мер процессуального принуждения, обеспечивают охрану здания суда и судебных помещений в рабочее время, проверяют подготовку судебных помещений к заседанию, а также обеспечивают присутствие лиц, уклоняющихся от явки в суд или к судебному приставу-исполнителю.

Полномочия судебных приставов весьма разнообразны. Но зачастую у граждан складывается не всегда правильное представление о них – люди боятся судебных приставов, считая, что они значительно превышают свои полномочия.

В настоящее время при подборе кандидатов на вакантную должность судебного пристава-исполнителя предпочтение отдается людям с высшим юридическим образованием, поскольку в работе приходится применять знания из различных областей юриспруденции.

Нагрузка судебного пристава обычно очень высокая, при этом просто невозможно каждому решению суда уделить должного внимания, но работа того требует. Однако для молодых людей, только что окончивших юридический факультет вуза, это настоящая школа, где можно проверить себя, набраться опыта и научиться самоорганизации.

9. Архитектура, декорирование, дизайн

Рынок труда в сфере архитектуры и дизайна сегодня широк, и каждый специалист сам выбирает для себя структуру и форму работы, от которых зависит его заработок, степень творческой реализации, условия и режим труда. Профессии этой сферы престижны и особенно востребованы в активно строящих городах, причем, как показывает статистика, в «пиковое» время спрос превышает предложение

в несколько раз, а число претендентов на занятие вакантных должностей практически всегда остается на одном уровне.

Архитектор

Ремесло зодчего привлекает творческих, креативных людей, стремящихся создавать что-то новое, воплощать свои идеи в реальность. Визитная карточка архитектора – его портфолио, так как большинство работодателей ищет специалистов с опытом работы. К числу необходимых навыков относится знание программ проектирования AutoCad или ArchiCad. И хотя эта профессия очень востребованная, для того чтобы достичь успеха, начинающему специалисту надо пройти все этапы – от подмастерья до ведущего архитектора.

Архитектор – зодчий, специалист по проектированию и сооружению зданий. Это одна из самых древних и востребованных профессий. Высококвалифицированный специалист должен уметь балансировать между технологией и фантазией, не забывая при этом о первоначальном замысле до самого конца строительства, чтобы реализовать суть того, что придумал.

Деятельность представителя этой профессии очень разнообразна. Существует три ступени развития архитектора.

1. Техник-архитектор. Занимается разработкой чертежей на всех стадиях проекта. Получает задания от архитектора/ведущего архитектора.

2. Архитектор/ведущий архитектор. Занимается разработкой комплексных решений по объекту, промежуточной сверкой чертежей, сопровождает работу на всех стадиях проекта.

3. Главный архитектор. Осуществляет руководство группой архитекторов. Координатор всей работы. Принимает основополагающие решения, связанные с посадкой здания, высотностью, стилистикой, решает экономические проблемы, а также вопросы строительства, прохождения экспертизы и другие.

Требования, предъявляемые к кандидатам на должность архитектора, зависят, прежде всего, от деятельности компании. Однако есть общие критерии отбора, на которые ориентируется работодатель, и, в первую очередь, это высшее профильное образование.

Большое влияние на выбор этой специальности оказывает семейное окружение, где уже есть «династия» архитекторов или представители других творческих профессий. Как правило, архитекторами становятся люди с профильным образованием, хотя и у выпускников строительных вузов есть шанс реализовать себя в этой области.

В любом случае придется начинать с азов – с разработки рабочих чертежей. На такую работу компании обычно берут молодых специалистов, в том числе студентов, которых сначала привлекают к несложным проектным задачам, а по мере приобретения опыта доверяют более сложные участки. Так, стартовой ступенькой карьеры может стать работа в качестве помощника архитектора, архитектора-чертежника.

Дизайнер интерьера

Работа с интерьерами сегодня – одна из наиболее востребованных сфер дизайна. Среди заказчиков – не только клиенты с высокими доходами, как это было еще лет пять назад, но и представители среднего класса – люди, желающие обустроить свое жилище максимально комфортно. Также все больше фирм готово вложить деньги в оформление своих офисов, в удобство производственных помещений. Именно поэтому профессия дизайнера интерьеров является весьма популярной и востребованной.

Дизайнер – человек, исправляющий то, что нарисовал архитектор и построил строитель. Он пытается достичь все той же гармонии внутреннего мира заказчика с тем, что для него строится, не обращая уже внимания на содержимое кошелька, поскольку денег в нем все равно уже не осталось, а также на свои творческие амбиции, поскольку за амбиции денег не платят.

Из всего вышесказанного следует, что современный дизайнер интерьеров работает не ради искусства, а для конкретного заказчика. Поэтому его задачи определяются в конечном счете интересами и запросами клиентов, а отнюдь не собственными порывами творческой натуры.

Как правило, профессиональный специалист должен хорошо разбираться в скульптуре, живописи, технике рисунка, основах композиции, эргономике и даже в психологии. Профессионально важными качествами для дизайнера являются художественное воображение, пространственно-образное мышление, коммуникабельность. Дизайнер должен хорошо рисовать и работать в компьютерных программах, таких как PhotoShop и 3D-Max – это минимум. Желательно владеть еще и графическими программами для архитекторов – Autodesk VIZ и ArchiCAD.

Стать успешным дизайнером может лишь специалист-универсал, освоивший все этапы технологического цикла: от первого разговора с заказчиком до организации работ и сдачи объекта. Начинать карьеру лучше с работы в дизайн-бюро. Здесь можно набраться опыта и смелости, участвуя в самых разных по стилю проектах.

Профессию «Дизайнер интерьера» можно получить на дизайнерских курсах. Школы дизайнерского мастерства принимают всех желающих. Однако надо реально смотреть на вещи: если таланта к этому делу нет, то его не приобретешь и не купишь. Ведь сегодня в сфере дизайна интерьеров работают только настоящие специалисты, которые имеют соответствующее образование, смогли сдать все надлежащие экзамены и в случае необходимости каждому своему заказчику смогут представить документы, удостоверяющие его в том, что он обратился к настоящему профессионалу, а не дилетанту.

Декоратор

Декоратор – художник-исполнитель, пишущий декорации по эскизам другого художника. Декораторы пишут стоя и используют кисти с длинными ручками. Декоратор разрабатывает художественно-конструкторские проекты, оформляет интерьеры помещений, на основе эскизов других художников делает театральные декорации, создает уникальный облик помещения.

Часто профессия декоратора представляется аналогичной профессии дизайнера, однако это не так. Деятельность декоратора связана с созданием элитного интерьера из эксклюзивных материалов, дизайнерская же направлена на массовое производство. В задачи дизайнера входит переосмысление геометрии пространства, в задачи декоратора – наполнение его уникальным содержанием.

Декоратор не только должен обладать нестандартным творческим мышлением, но и обширными знаниями современных материалов, тенденций, истории «больших стилей», традиций оформления интерьеров. При отделке интерьеров декоратор часто выступает не только как художник, но и как прораб. Осуществляя профессиональную деятельность индивидуально, ему необходимы знания в области коммерческой деятельности и юриспруденции. Кроме того, успех профессии зависит от умения выстроить отношения с заказчиком, что требует учета его психологических особенностей, умения убеждать и находить компромиссы.

Профессию декоратора можно освоить в учебно-практических дизайн-мастерских и других школах дизайна.

Места работы: мастерские дизайна, театры, шоу-программы. Театральные художники-декораторы чаще всего работают в театрах, находящихся на государственном обеспечении, поэтому их доходы не столь высоки.

Карьерный рост возможен по административной линии. Декораторские услуги специалиста, зарекомендовавшего себя оригинальными работами, отменным художественным вкусом и чутьем, очень высокооплачиваемы.

Ландшафтный дизайнер

Ландшафтный дизайнер – специалист по озеленению и благоустройству разнообразных садово-парковых территорий. Помимо дизайна, он берет на себя садоводческие, огороднические и частично архитекторские функции.

Основные виды деятельности ландшафтного дизайнера:

– поиск клиентов;

– заключение договоров;

– обсуждение концепции и планирование видов и этапов будущей работы;

– выезды на место, осмотр территории, решение о принятии необходимых мер;

– планирование затрат;

– ведение переговоров с поставщиками ландшафтных материалов, растений и аксессуаров;

– непосредственные работы на месте;

– прием денег и документов на оплату труда.

На ландшафтного дизайнера можно выучиться в Московском государственном университете леса по специальности «Садово-парковое и ландшафтное строительство» или в Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева по специальности «Ландшафтная архитектура, дизайн архитектурной среды». Те, кому в силу тех или иных причин недоступно получение высшего образования, могут пойти на курсы ландшафтного дизайна. В данной профессии имеется одна особен-

ность, касающаяся заработной платы – доход большинства представителей этой профессии отличается нестабильностью.

Реставратор

Деятельность реставратора состоит из двух направлений. Первое – это реконструкция, то есть восстановление первозданного вида вещи. Второе – консервация, которую еще называют музейной реставрацией. Цель консервации – сохранение исторического объекта. В зависимости от того, какой предмет необходимо «отремонтировать», выделяют несколько основных видов реставрации. Например, специалист по реставрации мебели и деревянных изделий работает с предметами интерьера. Реставратор архитектуры возвращает первоначальный внешний и внутренний вид зданиям. Реставратор книг и других печатных изданий выполняет биологическую очистку, устраняет разрывы страниц и по возможности восстанавливает текст. Воссоздание редких кинопленок и старых фильмов – работа для реставратора киноизображений. Реставратор фресок имеет дело со старинными росписями стен, а реставратор станковой живописи – с картинами и иконами. Реставратор музыкальных инструментов способен вернуть жизнь даже самому разбитому роялю или треснувшей гитаре.

До 1990 года в России реставрация относилась к категории ремонтных работ, нужно было закончить вуз и получить диплом инженера-строителя или архитектора, а уже затем осваивать тонкости реставрации на практике.

Таким образом, в России долгое время профессия «реставратор» была, а профильного образования не существовало. Только в начале 90-х годов в вузах появилась специальность «Реставрация и реконструкция архитектурного наследия».

В течение пяти лет будущие реставраторы изучают искусствоведческие дисциплины, технику живописи, рисунка, химию, физику. В конце обучения получают диплом и квалификацию реставратора.

Высшее образование – хорошее подспорье в поиске работы. В государственные музеи предпочитают брать людей именно с дипломом вузов. Другой вариант – после 9 или 11 класса идти в колледж.

Для успешной работы в избранной области реставратору необходимо быть не только художником, но и ученым-историком, обладать почти энциклопедическими знаниями. В своей работе он применяет современные материалы, технологии и приборы (микроскопы и рентген) из области физики и химии. Реставратор должен подходить к делу с ответственностью хирурга. Реликвии хрупкие, редкие и очень ценные. Поэтому во время работы важно проявлять особое терпение, аккуратность, осторожность и внимательность. Ремесленных навыков для восстановления произведений искусства явно недостаточно. Здесь нужны художественное чутье и вкус. А для проведения многочисленных расчетов потребуется знание математики.

По словам специалистов, карьеру лучше начинать в государственных музеях. Здесь можно поучиться у мастеров, получить бесценный опыт исследования настоящих произведений искусства. Реставраторы, «набившие руку» в музеях, работавшие с

подлинниками и раритетами, пользуются особым спросом в частном бизнесе. Другой вариант – сразу устроиться помощником в частные реставрационные мастерские.

Иногда мастера-реставраторы практикуют работу «от себя»: сами скупают в антикварных салонах или с рук старинную мебель, картины, реставрируют и затем продают на торгах или аукционах, в музеи, коллекционерам.

Можно организовать собственную мастерскую. Это вполне реальная задача: базовое оборудование стоит недорого, гораздо дороже сами материалы. Но на первом этапе их можно включить в оплату работы. Проблема в другом – высокая конкуренция на рынке услуг.

Инженер-проектировщик

Инженер-проектировщик занимается проработкой и доработкой архитекторских чертежей строительных сооружений: составляет схемы расположения в здании необходимых систем (водоснабжение, канализация, электричество, телефонные и интернет-кабели, вентиляция и кондиционирование, пожарная безопасность). Обычно над каждым проектом работают несколько инженеров-проектировщиков разного профиля.

Обязанности инженера-проектировщика варьируются в зависимости от специализации: так, инженер-проектировщик объектов ПГС делает на основе проекта, разработанного архитекторами, полный комплект чертежей будущей строительной конструкции. Проектировщики инженерных коммуникаций разрабатывают схемы расположения в здании конкретных инженерных систем, выполняют соответствующие чертежи, согласовывают их с другими проектировщиками.

Основные виды деятельности проектировщика:

– изучение специфики и предназначения строительных сооружений (жилые комплексы, офисные здания, торговые павильоны и т. д.);

– изучение особенностей и возможностей коммунальных систем в районе и местности, где предстоит постройка здания;

– в отдельных случаях – работа со специалистами по изучению почв и геодезии;

– взаимодействие с архитекторами, прорабами, специалистами-наладчиками;

– точное схематическое составление планов-чертежей;

– работа с документацией.

Сегодня работодатели хотят видеть у потенциального инженера-проектировщика следующее:

– высшее техническое образование (проектирование, архитектура);

– опыт проектирования зданий или отдельных систем (зависит от того, куда и на какой участок он устраивается);

– опыт расчетов по проекту (разделам проекта);

– опыт ведения и контроля проектной документации;

– владение AutoCad, ArchiCad (как минимум чтение чертежей).

Кроме того, нередко от специалистов этого профиля требуется владение хотя бы одним иностранным языком.

Чертежник

Чертежник под руководством более квалифицированного специалиста выполняет простые работы по конструированию изделий. Вычерчивает чертежи деталей, сборочные чертежи, чертежи общего вида, габаритные и монтажные чертежи по эскизным документам или с натуры, а также другую конструкторскую документацию. Снимает с натуры эскизы простых конструкций. Выполняет деталировку сборочных чертежей, несложные технические расчеты по исходным данным в соответствии с разработанными программами и методиками или типовыми расчетами. Составляет схемы, спецификации, различные ведомости и таблицы. Вносит принятые в процессе разработки изменения в конструкторскую документацию и составляет извещения об изменениях. Оформляет чертежи, делает необходимые надписи и проставляет условные обозначения.

Чертежник должен знать:

– методы и средства выполнения чертежных работ;

– основы технического черчения;

– инструменты и приспособления, применяемые при черчении;

– стандарты, технические условия и инструкции по оформлению чертежей и другой конструкторской документации;

– основы организации труда;

– основы законодательства о труде;

– правила внутреннего трудового распорядка;

– правила и нормы охраны труда.

Чтобы стать чертежником, необходимо как минимум начальное профессиональное образование без предъявления требований к стажу работы или среднее (полное) общее образование и специальная подготовка по установленной программе без предъявления требований к стажу работы.

10. Производство и строительство

На сегодняшний день деятельность в сфере производства и строительства является очень активной, поэтому сейчас в этих сферах наблюдается нехватка кадров. В основном это строители рабочих специальностей: бетонщики, сварщики, монтажники и т.д. По позициям ИТР также наблюдается рост спроса, но не такой значительный, как по рабочим.

Инженер-строитель

Круг основных профессиональных обязанностей инженера-строителя часто практически полностью совпадает с обязанностями профессии прораба. Как и прораб, инженер-строитель занимает позицию руководителя общих работ по строительству и своевременной сдаче объекта в эксплуатацию. Кроме того, инженеру

важно принимать активное участие и оказывать содействие в вопросах решения проблем комплексного проектирования – от архитектурно-дизайнерской части до конструктивно-коммунальной. На плечи инженера-строителя также возложены задачи по подготовке территории для будущих строительных работ – удобство расположения и качества дорог, мест для хранения стройматериалов, проживания и питания рабочих.

Основные виды деятельности инженера-строителя:

– комплексное проектирование (архитектура, коммунальные системы, ход проведения строительных работ, постановка сроков начала эксплуатации);

– разработка планов по закупкам необходимых материалов, количеству рабочей силы;

– переговоры и консультирование с кругом специалистов необходимой компетенции (геологи, геодезисты, специалисты по изучению почв, гор, флоры и фауны);

– организация строительных работ;

– посещение объектов строительства, курирование и надзор за проведением работ.

Самая распространенная и универсальная строительная специальность – «Промышленное и гражданское строительство», и есть она во многих вузах. Существуют и более узкие направления подготовки: «Гидротехническое и специальное строительство», «Теплоэнергетическое строительство», «Водоснабжение и водоотведение», «Городское строительство и хозяйство», «Теплогазоснабжение и вентиляция». Обычно вузы предлагают сразу несколько направлений подготовки.

Если вы изначально выбрали, например, «Водоснабжение и водоотведение», будьте готовы детально заниматься именно этими вопросами, но в принципе, все строители – универсалы, и независимо от специализации могут работать где угодно и на любом направлении.

В любом из вышеперечисленных вузов вы получите базовое инженерно-строительное образование. Изучите методы автоматизированного проектирования, технологию строительства и современные материалы, освойте нормативные системы, специальные компьютерные программы.

Начать карьеру в строительной сфере несложно: конкуренция низкая, спрос на специалистов высокий. После института есть два варианта: идти в проектирование или на стройку. Опытные специалисты считают, что для успешной карьеры следует попробовать и то, и другое.

Карьера обычно начинается с должности мастера или бригадира. Потом можно стать прорабом, начальником участка, главным инженером. У руля многих известных проектных организаций стоят люди, прошедшие путь от простого инженера до руководителя.

Мастер отделочных работ

Наверное, если составить список всех строительных операций, то самую длинную его часть составили бы отделочные работы. Руководит и непосредственно принимает в них участие человек с профессией «Мастер отделочных работ». Попытки

на любительском уровне выполнять функции этого специалиста делали почти все, особенно мужчины. Но желание сэкономить на услугах опытных мастеров довольно-таки часто обходится еще дороже для хозяина помещения. Ведь, чтобы выполнить отделку квартиры или офисного помещения красиво и качественно, необходимо присутствие хотя бы одного толкового специалиста, который знает, что делает, и грамотно организовывает работу остальных трудящихся.

Люди этой специальности должны иметь техническое образование, уметь организовывать работу так, чтобы строители не мешали друг другу, и, конечно же, уметь показать, как правильно выполнять ту или иную операцию. Хороший мастер имеет опыт сразу в нескольких видах работ (например, в монтаже сантехники, окон и дверей, штукатурке и т.п.). Такие специалисты должны уметь держать в голове всю информацию о ходе работ, чтобы вовремя разделять процессы во времени и предотвращать наслоения одной работы на другую. Хороший профессионал со временем станет прорабом или пойдет еще выше – все зависит от масштаба и структуры организации, в которой он трудится.

Мастер отделочных работ – это человек с высшим образованием по строительной специальности. Специальности «Строитель» на самом деле не существует. На данной должности может работать инженер-сантехник, инженер-строитель, инженер-электрик или архитектор. Соответствующее образование получают в высших технических учебных заведениях.

Инженер-сметчик

Инженер-сметчик – это категория специалистов по определению стоимости строительства. Инженеры-сметчики занимаются практической и теоретической деятельностью в сфере ценообразования, сметного нормирования, оценки, стоимостного инжиниринга, организации и проведения торгов и конкурсов. По определению в Уставе общероссийского профсоюза сметчиков РФ, это специалист по определению стоимости строительных работ. Экономист-сметчик или инженер-сметчик не только владеет бухгалтерскими навыками, но и знаком со спецификой строительства, знает все нюансы и особенности, которые важны при составлении сметы. В небольших компаниях штатная должность инженера-сметчика не всегда предусмотрена. В этом случае специалистов нанимают под каждый конкретный проект. Место работы инженеров-сметчиков – это компании, занимающиеся строительством.

Инженер-сметчик рассчитывает стоимость строительства или проведения ремонтных работ. Он составляет и проверяет сметы, пишет акты по выполненным работам, рассчитывает и согласовывает договорные цены на различные виды работ. Для того чтобы правильно составить сметы, инженер должен на отлично знать технологию строительных работ и обладать познаниями в экономике.

Специального вузовского образования для получения профессии «Инженер-сметчик» не предусмотрено. На базе экономического или строительного образования можно окончить специализированные курсы и уже потом делать первые шаги в профессии.

Специалисты этой профессии востребованы. Связано это с условиями рыночной экономики и большими объемами строительства. Крупные строительные компании могут позволить себе держать инженера-сметчика в штате, маленькие организации вынуждены нанимать сметчиков под каждый конкретный проект.

Прораб

Прораб организует процесс всех строительных работ. Полное название профессии – «Производитель работ». В его обязанности входит распределение между строителями заданий, нормирование нагрузки, составление расписания смен и вахт. Контролем срока и качества выполненных работ тоже занимается прораб. Он следит за обеспечением объекта строительными материалами и техникой, координируя их на участках строительства. При завершении строительных или ремонтных работ прораб должен сдать объект, сопроводив обязательной технической документацией. Прораб обязан знать все тонкости строительных работ. Работать в этой профессии могут только выпускники строительных вузов, где преподаются специальные инженерно-технические дисциплины.

Начать карьеру в должности прораба нельзя. Предварительно необходимо пару лет потрудиться на стройке рабочим и хотя бы год мастером. За этот срок нужно в совершенстве научиться работать мастерком, замешивать цемент, класть стены. Иначе будущий прораб не сможет оценить качество работ, выполненных подчиненными. Прорабу как специалисту, организующему работу огромного количества людей, надо уметь поддерживать дружелюбную атмосферу в коллективе, владеть способами мотивации сотрудников.

Геодезист

Геодезист занимается работой по изучению и графическому масштабированию местности: исследованием, измерением территорий, вычислением координат и составлением карт, которые необходимы для работы геологов, строителей и т.д. Геодезия включает несколько разделов: высшая геодезия (изучение гравитационного поля Земли, определение пунктов и точек земной поверхности), инженерная геодезия (предстроительное проектирование и изучение территорий), маркшейдерское дело (исследование недр планеты), топография (методы изображения местности) и космическая геодезия (работа с данными, полученными путем съемок со спутников).

Основные виды деятельности геодезиста:

– изучение процессов изменения ландшафта на локальном и глобальном уровне;

– выполнение измерений на поверхности земли;

– составление топографических карт и планов;

– создание земельных, лесных, водных и др. разновидностей кадастров;

– произведение делимитации и демарекации (определения и обозначения государственных границ);

– подготовка отчетов о проведенных исследованиях.

Начинать работу по специальности желательно будучи студентом, устроившись на позицию помощника геодезиста. С приобретением опыта практической работы, можно рассчитывать на более высокую должность от рядового исследователя до руководителя работ.

Современные геодезисты работают в строительных и геодезических компаниях, в геологии, в государственной картографии, в проектных и изыскательских институтах, в научных и землеустроительных организациях, в армии (ракетные войска и артиллерия, космические войска, военно-топографическая служба генштаба, инженерные и строительные войска) и во многих других местах.

Инженер по охране труда

Инженер по охране труда следит за безопасностью трудовой деятельности на предприятии. В его обязанности входят не только контроль за системами пожарной или архитектурной безопасности, но и надзор работы охраны, АХО, лифтеров и т.д.

В его должностные обязанности входит следить за соответствием условий труда на предприятии законодательным актам, нормам, правилам, производственной санитарии и технике безопасности. Инженер по охране труда участвует во внедрении в производственный процесс инновационных технологий, где наука и техника по последнему слову облегчают человеческий труд. Проверяет существующее и внедренное оборудование на соответствие нормам техники безопасности. В его ведении – контроль за бесперебойной работой вентиляционных, электрических сетей, защитных и оградительных сооружений, газовых баллонов. Он контролирует соответствие условий труда работников нормам уровня производственного шума, вибрации, загазованности, влажности. Важная составляющая обязанностей инженера по охране труда – работа с людьми. Он проводит первичные, плановые инструктажи, принимает экзамены на знание правил техники безопасности и пожарной безопасности. При возникновении несчастных случаев инженер по охране труда проводит расследование причин, приведших к травматизму работников, оформляет акты расследования. Участвует в создании должностных инструкций, инструкций по профессиям, планов эвакуации и действия персонала при пожаре, коллективного договора, проводит аттестацию рабочих мест.

Инженер по охране труда должен знать нормативные и законодательные акты, регламентирующие работу предприятия в плане техники безопасности. Он должен досконально знать все технологические процессы производства, условия труда на рабочих местах, особенности работы различного оборудования.

Инженеру по охране труда желательно иметь диплом по специальности «Безопасность технологических процессов и производств». Однако часто среди инженеров по охране труда встречаются те, кто имеет просто высшее техническое образование. Профессия инженера по охране труда благоприятна для карьерного роста. Специалист в перспективе может стать руководителем отдела охраны труда.

Нанотехнолог

Нанотехнолог занимается научными исследованиями на атомном и молекулярном уровне, создает новые виды материалов. Он участвует в создании оборудования для исследований и изделий из наноматериалов. Объекты, с которыми работают ученые-нанотехнологи, величиной с одну миллиардную часть метра (нанометр), поэтому наблюдать и исследовать их можно лишь с помощью мощнейших микроскопов.

Основные виды деятельности нанотехнолога:

– проведение лабораторных исследований;

– осуществление опытов;

– документирование результатов исследований и опытов;

– составление аналитической отчетности, прогнозов и планов;

– участие в специализированных семинарах, симпозиумах;

– возможна консультативная и преподавательская деятельность.

Нанотехнология – междисциплинарная наука. Тем, кто намерен ею заниматься, нужна база по математике, физике, отличные знания информатики, химии и биологии, а также знания английского языка. Специальные знания зависят от конкретного направления, которым вы намерены заниматься. Также обязательным для нанотехнолога является наличие высшего профильного образования.

Сегодня нанотехнология является приоритетной, стратегически важной областью для большинства развитых стран. Наука в этой области стремительно развивается. И молодым специалистам дан зеленый свет для всестороннего развития и реализации своих амбиций. Для того чтобы преуспеть, приходится работать сразу в нескольких направлениях, мириться с ненормированным рабочим днем и верить в победу. Нужно быть готовым к долгому ожиданию результата, к тому, что порой все надо начинать сначала.

Заключение

Подводя итог всему вышесказанному, хочется отметить, что на сегодняшний день мало кто всю жизнь работает по одной специальности. Большинство из нас рано или поздно ожидает смена профессии, так что бояться ее не нужно. Но стоить помнить, что прежде чем менять свою жизнь, нужно рассмотреть всевозможные варианты. Возможно, лучше не менять профессию кардинально, а поискать новое место работы. Или переквалифицироваться в «смежную» специальность. Или найти вариант дополнительного заработка. Или, наконец, обнаружить ту профессию, в которую вы просто не сможете не перейти.

Одной из самых главных ошибок является заблуждение о том, что для смены рода деятельности жизненно необходим новый диплом о высшем образовании. Это не так. Менеджеры по персоналу интересуются о наличии высшего образования скорее для того, чтобы оценить общеобразовательный уровень человека, а не его навыки. Конечно, есть профессии, в которых без высшего образования не обойтись – например, врачи или физики, химики. Однако их не так много, как может показаться, а для освоения некоторых, на первый взгляд, непростых профессий достаточно будет пройти краткосрочные обучающие курсы.

Следующей ошибкой является чрезмерная поспешность в принятии решений. Прежде чем сделать первый шаг, несколько раз основательно все обдумайте. Конкретно определитесь, в какой сфере вам хотелось бы работать, какую профессию и какой круг обязанностей вы бы предпочли. Попробуйте заняться предполагаемой профессией вплотную.

Следует помнить, что в любой сфере деятельности происходит смена занятий, должностей по мере роста квалификации человека. При этом наибольших успехов достигает тот, кто хорошо прошел начальные ступени. Проанализировав ситуацию на рынке труда, легко заметить, что с каждым годом появляются все новые профессии. Поэтому нужно быть готовым к тому, что придется регулярно повышать квалификацию, осваивать смежные специальности. Не бойтесь того, что выбор профессии фатальным образом определит всю вашу судьбу. Изменение выбора, освоение новой специальности сделает вас ценным специалистом, востребованным в междисциплинарных областях деятельности. Все можно изменить и в 20, и в 50. Возможности в России сейчас для этого есть. Все зависит только от вас. Важно только выбор делать не стихийно, а сознательно. И важно быть уверенным в себе. Может быть, дело не в неподходящей профессии, а в том конкретном рабочем месте, где вы сейчас находитесь. Прежде, чем менять профессию, разберитесь в своей ситуации.

А в заключение приведем слова известного американского предпринимателя Харви Маккея, автора нескольких книг по психологии бизнеса: «Человек, который непрерывно учится, найдет нечто такое, что ему по душе, и добьется того, что оно станет на него работать, даже если на первый взгляд это не имело отношения к его роду занятий».

Список использованных источников

1. Вировец Ю. Секреты построения карьеры от Headhunter
2. Грецов А., Бедарева Т. 100 популярных профессий. Психология успешной карьеры для старшеклассников и студентов
3. Эрминии Ибарра «Обретая Я. Неординарные стратегии, изменяющие карьеру»
4. www. rostrud. ru
5. www. ucheba. ru

Заказчик: Агентство труда и занятости населения Красноярского края, 660021, Россия, г. Красноярск, ул. Дубровинского, 110,
тел. (391) 211-70-89, факс 211-79-85, office@azn24.ru.
Отпечатано: ООО «РИЦ ОРИОН», ИНН 2465217987, 660022, г. Красноярск, ул. Аэровокзальная, 17, ком. 36. Тираж 500 экз.

Агентство труда и занятости
населения Красноярского края
www.enisey-rabota.ru