

3 načina da dobijete dobro plaćen posao u IT ili dizajn industriji

Napisao: Miroslav Zorić

Ako želite da dobro naplatite svoje IT ili dizajn znanje, nije dovoljno da budete tehnički vešti.

Koliko puta ste videli da neko ko je agresivniji ili ima bolju vezu brže napreduje od vrednijih, pametnijih, boljih.

Nema razloga da dozvolite da se slično desi i Vama. Kada birate posao, postoje tri pouzdana načina da osigurate da ćete biti izabrani i prihvaćeni na osnovu profesionalnih kvaliteta koje posedujete.

1. Dobijte podršku vodećih svetskih korporacija, asocijacija i univerziteta iz industrije u kojoj želite da radite

Lakše je nego što zvuči.

Posebno ako ste zainteresovani da dobijete dobro plaćen posao u IT ili dizajn industriji.

Naime, pošto su to industrije u kojima se veštine i alati za rad stalno menjaju, obične diplome nemaju toliko značaj koliko u oblastima kao što je pravo, medicina ili arhitektura, na primer.

Zato vodeće softverske korporacije i IT asocijacije obezbeđuju stručna ekspertiska zvanja koja garantuju sposobnost vođenja naprednih poslova, bilo u programiranju, dizajnu, administraciji ili IT menadžmentu.

Posedovanje zvaničnog sertifikata ili industrijske diplome poslodavcu govore da imate realnu veštinu za profitabilan rad. U odnosu na kolege koje nemaju stručna industrijska zvanja, prednost pri zaposlenju je značajna.

Prema rezultatima istraživanja koje je uradila korporacija Microsoft, za više od polovine IT menadžera sertifikat je glavni kriterijum za zapošljavanje.

Čak 63% tvrdi da su sertifikovani pojedinci više produktivniji od njihovih nesertifikovanih kolega. A skoro polovina ispitanih IT stručnjaka je otkrilo da su zahvaljujući svojim ozvaničenim stručnim veštinama dobili povećanje plate.

To nije čudno. Izračunato je da u računarskoj industriji, regularne diplome, čak i fakultetske, zastarevaju najduže 6 meseci posle diplomiranja. A sa druge strane, ljudi koji u prstima imaju direktno profitabilnu i praktičnu stručnost imaju najvišu cenu. I najlakši put do dobre zarade.

Danas je pooštavanje kriterijuma došlo do te mere da postoje kompanije koje kao uslov za zaposlenje traže posedovanje odgovarajućeg industrijskog zvanja. Na primer, kompanije kao što su Microsoft, Hewlett-Packard i Cisco zahtevaju Comptia A+ sertifikaciju za svoje tehničare, a CompuCom i Ricoh ovu sertifikaciju zahtevaju kao neophodan, glavni uslov.

Nije stvar u papiru, već u činjenici da sticanje industrijskih zvanja podrazumeva da imate realnu sposobnost koja je visoko profitabilna.

Pri tom, potražnja za stručnjacima u oblasti IT-a raste zato što je IT u grupi industrija koje se konstantno šire bez obzira na ekonomska dešavanja. Na primer, prema istraživanju IDC-a, globalne kompanije za istraživanje tržišta i trendova, u Evropi je krajem 2008. nedostajalo više od 500.000 mrežnih stručnjaka. Deficit ovog profila zanimanja je veliki i u Srbiji. Ako uzmemo u obzir da je država Srbija od 2003-će godine donela odluku o strateškoj upotrebi Microsoftovih proizvoda, sticanje zvaničnih zvanja je još unosnije.

Kako izabrati stručno zvanje?

Jedna od najuticajnijih kompanija koja ocenjuje IT sertifikate, CramSession, redovno objavljuje listu zvanja i sertifikata koje vredi steći.

Krenite odatle. Među najjačim IT zvanjima su Microsoft Certified Technology Specialist (MCTS) i Microsoft Certified Professional Developer (MCPD) za programere, Adobe Certified Associate (ACA) i Adobe Certified Expert (ACE) za dizajnere, CompTIA i The Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) za mrežne administratore i tehničare.

2. Uzmite pravilne reference

Ako iza Vašeg imena stoji učešće na dobrim IT projektima, postaćete magnet za odlične IT poslove.

Većini zemalja, uključujući Ameriku i zemlje Evrope, nedostaju softverski stručnjaci, programeri, administratori, dizajneri koji odmah posle školovanja mogu početi sa radom u preduzećima, na tržišnim projektima. U Srbiji, na primer, trenutno na nivou od 2-3 hiljade novih stručnjaka godišnje, a zvanična procena je da će zbog izgradnje lokalnih IT centara potražnja za IT stručnjacima porasti na preko 20.000 novih stručnjaka godišnje.

Ovo nije neobičan podatak, zato što je IT jedna od industrija koja i u mnogim zemljama ima takvu ekspanziju, bez obzira na ekonomiju.

Ipak, paradoks je u tome što se novi IT stručnjaci bez praktičnog iskustva teško zapošljavaju, a to iskustvo im jedino može pružiti rad u kompanijama. Većina poslovnih ljudi ne žele da rizikuju novac i vreme za ulaganje u kadrove i njihovo kreiranje. Oni traže stručnjake koji već imaju iskustva i koji su sposobni da u kratkom roku po ulasku u kompaniju počnu da donose rezultate.

Jedan programer može biti tehnički vešt, ali ako nije radio na praktičnim projektima nedostaje mu strateški način razmišljanja, razumevanje “velike slike”, umetnost komunikacije i rada u timu. A činjenica je da se takvo iskustvo, potrebno za dobijanje kvalitetnih poslova u IT industriji, može pouzdano steći samo praktičnim radom.

Zato, učestvujte na realnim razvojnim projektima tokom školovanja.

Dobra škola će Vas uključiti na komercijalne i druge projekte tokom školovanja, omogućiti Vam da steknete dragoceno iskustvo i reference koje će Vam pomoći pri traženju posla.

Ovo je bitno – ne morate biti vođa tima. Ustvari, možete biti manji deo radnog tima, a da bez obzira steknete znanje i iskustvo koje ćete sa ponosom moći istaći u Vašoj biografiji.

Projekti na kojima možete raditi su dostupniji nego pre pet godina. Od kreiranja Internet sajtova i razvoja novih funkcionalnosti za postojeće sajtove, preko instaliranja i administracije mrežnih sistema, do izrade i prilagođavanja softvera za mala i srednja preduzeća .

Najdostupniji su projekti web dizajna, izrada Internet radnji, novih web 2.0 aplikacija i funkcija za Internet sajtove, kreiranje i upravljanje *content management* sistemima. Posle njih, razvoj knjigovodstvenih programa, programa za finansijske analize, za elektronski transfer novca, za organizovanje odnosa sa klijentima, za čuvanje dokumentacije u elektronskoj formi.

Kako da počnete da radite na ovakvim projektima?

Pitajte. Krenite od škole u kojoj se usavršavate. Preko prijatelja. Pa sve do ponude da radite besplatno, malim učešćem, na projektu za koji znate ili u firmi do čijeg direktora možete doći. Nije važno koliko ćete doprineti. Važno je da možete da doprinesete.

Ako ovo ponovite više puta, Vaš CV će biti obogaćen odličnim referencama. Još bolje, ubedljivim argumentima za dobijanje posla koji ćete dobro naplatiti.

Na primer, mladi stručnjak koji je radio kao deo tima za razvoj domaće Internet prodavnice, u CV-ju između ostalog ima napisano:

- ...
- Radio na razvoju Internet prodavnice sa timom od 12 ljudi
- Zbirno iskustvo tima preko 40 hiljada radnih sati razvoja softvera
- Na projektu ispisano preko 220 hiljada redova koda
- U okviru tima, bio deo grupe koja je kreirala prvu *ajax* funkcionalnost na domaćem tržištu koju je koristilo više od 500 hiljada posetilaca
- Internet prodavnica u prvih šest meseci ostvarila promet od preko 1,3 miliona eura
- ...

Ubedljivo, zar ne?

3. Prilagodite tehnike ubeđivanja Vašem karakteru

Iako Vam možda nije privlačna ideja da počnete da učite kako da prodajete, ova veština je jedna od vrednijih ličnih veština koja donosi dobru zaradu.

Nasuprot uobičajenim predrasudama o veštinama prodaje, prava sposobnost da se predstavite podrazumeva više empatije nego agresivnosti, više slušanja nego pričanja, više pažnje nego guranja. Dobri prodavci su suprotnost slici koju većina ljudi ima o ljudima u ovoj profesiji. Institut za istraživanje biheviorističkih nauka iz Dalasa je istraživanjem otkrio da u realnosti, prodavci manje preteruju u svojim izjavama nego ljudi iz uvaženih akademskih profesija kao što su psiholozi ili profesori. Odnosno, slika o agresivnom prodavcu koji će reći sve da dobije ono šta želi je običan mit.

A sposobnost prodaje može biti veoma korisna i Vama. To je tehnika koja se savladava, isto kao i svaka druga.

Za dobar početak, evo dva saveta koji Vam mogu značiti:

Pre nego što odete na razgovor, razmislite koje dobiti će ljudi kod kojih želite da radite ostvariti. Koji poslovni problem ćete njemu ili njoj pomoći da reše? Da li ćete nekom pomoći da poveća profit? Smanji troškove? Ubrza konkretne interne procese?

Onda, pokušajte da izračunate, kvantifikujete obećanje koje možete da ponudite. Da li ćete moći da smanjite troškove do 10%? Ili da dovedete do 1000 novih kupaca primenom Internet tehnika za povećanje saobraćaja? Ili ćete za 40% ubrzati razvoj ključnih aplikacija, zahvaljujući razvojnoj metodi koju koristite i u kojoj ste vešti? Ili ćete povećati lojalnosti kupaca i očekivani porast u zaradi do 20% izgradnjom pravilnog imidža preduzeća, dizajnom logoa i ostalih elemenata korporativnog identiteta?

Ako ne možete da izračunate koliko Vaše obećanje vredi, a na primer želite da radite na razvoju Internet sajta, ponudite nešto slično ovome: "Kreiracu Vam sajt koji će nove kupce privlačiti zato što će se razlikovati od konkurentnih sajtova, koji će imati funkcionalnosti pomoću kojih ćete dobiti kontakt informacije velikog broja posetilaca i kojima ćete moći da predstavljate proizvode i usluge na redovnom nivou, besplatno, koji će biti dizajniran tako da će najveći broj posetilaca razumeti najvažnije vrednosti koje nudite i biti spremno da Vašoj ponudi da veću pažnju nego ponudi na sajtovima Vaših konkurenata. Rezultat je da možete očekivati značajan skok prometa, već za 60 dana."

Drugim rečima, razmislite koje dobiti će osoba sa kojom želite da radite ostvariti i to joj recite. Isto tako, recite joj kako ćete to postići.

Druga tehnika ubedljivog predstavljanja je nešto neočekivano – dobra pitanja. Kada imate dobra, smišljena, pametna pitanja, ostavićete jači utisak nego najboljom rečenicom koju možete izjaviti.

Zato, razmislite kakva pitanja možete da pitate. Evo nekih dobrih:

- Pošto danas prvi put razgovaramo, a znam da je svako preduzeće u specifičnoj situaciji, ono šta me zanima je - šta je Vama lično važno u vezi sa poslom na koji konkurišem?
- Koje rezultate očekujete? Koje rezultate planirate? Na koji način ih merite? Kako ćete biti sigurni da će se ti rezultati ostvariti? Koje kriterijume imate u vezi sa ovim poslom tako da možete očekivati te rezultate? Koje kriterijume imate u vezi sa osobom koja izvršava ovaj posao tako da možete očekivati te rezultate?
- Kakvo je Vaše dosadašnje iskustvo sa ljudima koji su obavljali ovaj posao kod Vas?
- Šta je za Vas glavni izazov, problem za koji bi Vam bilo drago da ga rešite u vezi sa ovim poslom?
- Na osnovu našeg razgovora, gde mene vidite kao osobu koja radi ovaj posao na ovom projektu?

Ako imate dobro pitanje za osobu koja razmišlja da li da radi sa Vama, da li da Vas zaposli, dobićete odgovor. Još bolje, dobićete smišljen odgovor. I time otvoriti vrata ravnomernoj komunikaciji koja je neophodna ako želite da prenesete ideju da ste najbolja osoba za posao.

Zapamtite da nije dovoljno imati visoku tehničku veštinu. Većina ljudi sa kojima možete raditi ceni ubedljive komunikacione veštine, potrebne za timski rad.

Odakle da krenete? Jednostavno je. Postoje razne knjige koje Vam mogu pomoći da ovladate prodajom i veštinama komunikacije i pregovaranja. Kad počnete da ih čitate, sve će Vam biti zanimljivije. Evo nekih naslova: „Prodajna Biblija“ Jeffrey-a Gitomera, „Kako da ovladate veštinom prodaje“ Toma Hopkina, „Predstavite sebe“ Majkla Gelba.

To je to. Nije lako, ali je jednostavno. Ako ispratite sva tri koraka dramatično ćete povećati šanse da dobijete odlično plaćen posao. A da saznate kako školovanjem na ITAcademy možete osigurati dobru karijeru, idite na www.it-akademija.com.

Kako školovanjem dobiti dobro plaćen IT ili dizajn posao, preuzeti zvanična industrijska stručna zvanja

ITAcademy je ovlašćena od ispitnog odeljenja Cambridge University i dve vodeće softverske korporacije da obučava polaznike po naprednom jednogodišnjem programu za najnovije računarske tehnologije i izdaje zvanične diplome i sertifikate. Naš cilj je jednostavan: da Vam omogućimo profitabilniju IT karijeru.

ITAcademy ima pet glavnih odseka: programiranje, dizajn&multimedija, administracija, IT menadžment, elektronsko poslovanje.

Nastava se odvija na dva načina. Tradicionalno, učeći u učionici, ili preko Interneta, učeći na daljinu. Pošto ITAcademy radi po zvaničnom ovlašćenju ispitnog odeljenja Cambridge University i izdaje zvanične diplome i obezbeđuje zvanja Cambridge-a, Microsofta i Adobe-a, oba načina školovanja ispunjavaju visoke standarde grupacije pet vodećih svetskih univerziteta.

Da saznate sve o školovanju na ITAcademy i načinima da dobro naplatite svoju IT karijeru, idite na www.it-akademija.com.

ITAcademy

Za profitabilnu IT karijeru:

Po zvaničnom ovlašćenju ispitnog odeljenja Kembridž Univerziteta i dve vodeće softverske korporacije, jednogodišnje stručno IT školovanje naprednog programa za računarske i dizajn tehnologije



UNIVERSITY of CAMBRIDGE
International Examinations

ITAcademy je ovlašćena od ispitnog
stručnog odeljenja Kembridž Univerziteta zvanja



Microsoft®

ITAcademy obezbeđuje zvanična
stručna zvanja Microsoft korporacije



Adobe

Zvanična
zvanja Adobe-a

Ovaj dokument je deo serije specijalnih izveštaja ITAcademy. Za druge resurse i informacije koje mogu biti korisne za Vašu profesionalnu IT ili dizajn karijeru, posetite www.it-akademija.com.