

Dr. WILLIAM A. COHEN

Despre autor

## Încalcă regulile Cum să obții rapid o slujbă

traducere de Bogdan Chircea

## Cuprins

Despre autor .....	3
<b>INTRODUCERE</b> .....	4
1 Începe campania pentru următoarea slujbă din prima zi a actualei slujbe .....	11
2 Cum să pregătești fundamentul: mintea ta .....	22
3 De ce trebuie să te hotărăști ce vrei și să te concentrezi asupra unei singure opțiuni .....	34
4 Cum să te adresezi pentru o slujbă direct potențialului nou șef .....	45
5 Secretul obținerii unei slujbe grozave fără C.V. ....	50
6 Accentuează realizările .....	64
7 Enumeră realizările pentru obținerea unui impact maxim .....	81
8 Formularea unui răspuns dinamic la un anunț fără a respecta cerințele... Și cum să obții un interviu fără să răspunzi la anunț .....	90
9 Cum să obții, telefonic, interviuri care duc la posturi grozave, rapid .....	104
10 Cum să-ți faci reclamă și să te promovezi fără rușine .....	115
11 Cum să găsești o slujbă excelentă în secret .....	126
12 Cum să obții și să menții controlul fiecărui interviu .....	132
13 Cum să refuzi furnizarea referințelor și verificarea referințelor superioare .....	153
14 Cum să învingi testele psihologice .....	160
15 Ce trebuie să faci după interviu pentru a-ți mări șansele de a obține o ofertă .....	166
16 Cum să amâni acceptarea și negocierea unui salariu mai mare .....	170
ANEXA A Exemple de anunțuri și analiza răspunsurilor .....	182
ANEXA B Cum poți să găsești potențiali angajatori .....	191
ANEXA C Exemple de scrisori .....	192

Respectiv, pregătește-te. Îți voi arăta tehnici profesionale, fără restricții și fără limite, de vânzare a slujbelor, dintre care unele sunt puțin cunoscute în afara industriei de plasare a personalului și altele, care sunt rezultatele unor cercetări de ultimă oră și nu au fost niciodată aplicate în căutarea unei slujbe, cu foarte puține excepții. Multe dintre aceste tehnici sunt publicate pentru prima oară. Îți voi arăta cum trebuie să-ți planifici campania de vânzare a unei slujbe într-un interval realist de timp. Îți voi indica, pentru fiecare fază a campaniei și pentru fiecare tehnică, rezultatele la care poți să te aștepți. Îți voi explica testele psihologice și cum să procedezi când se solicită efectuarea unui asemenea test. Îți voi arăta cum să-ți stabilești obiectivele generale ale carierei și cum să-ți alegi următoarea slujbă pentru a avea un impact maxim asupra carierei pe care ți-ai propus-o. Te voi ajuta să redactezi un C.V. superior și te voi ghida în utilizarea lui eficientă, *fără să-1 expediezi tuturor* (de fapt, expedierea C.V.-ului este în defavoarea ta) iar aceasta este una dintre regulile pe care le vei încâlca. Te voi învăța toate metodele de a obține interviuri, te voi învăța cum să te pregătești pentru ele și te voi face expert în interviuri. Îți voi dezvălui secretele care te vor ajuta să profiți de vânzătorii de capete, de directorii de personal, de directorii executivi care aprobă angajările și de alți „jucători” cu care vei avea de-a face în cursul campaniei tale. Îți voi arăta cum să preiei controlul fazei de angajare, până când obții slujba excelentă pe care ți-o dorești. Îți voi arăta cum să folosești internetul, fără să trimiți C.V.-ul. Pe scurt, îți voi descrie fiecare regulă importantă a vânzătorii de slujbe pe care trebuie să o încalci pentru a avea succes.

Campania de obținere a unei slujbe este asemănătoare cu o afacere. Potențialul angajator este clientul. Tu ești produsul. Alți candidați care urmăresc același post reprezintă concurența. Această carte te va învăța cum să-ți satisfaci clientul și cum să-ți învingi concurența. Vei învăța cum să obții sistematic slujbe excelente... și încă rapid.

Ești pe cale să pornești într-o aventură captivantă. O aventură cel puțin la fel de captivantă și instructivă ca aventurile lui Indiana Jones. Mai mult chiar, la încheierea ei vei fi o persoană mult mai încrezătoare și vei avea un control mult mai bun al vieții tale profesionale. Vânătoare plăcută!

William A. Cohen, Pd.D.  
Pasadena



1

## Începe campania pentru următoarea slujbă din prima zi a actualei slujbe

*Strategia campaniei de vânzătoare de slujbe prezentată în cartea ta este excelentă, deoarece se concentrează pe propriile energii și te ajută să selectezi companiile și să urmărești ceea ce te interesează.*

*Când am fost concediat, după ani de zile petrecuți în aceeași firmă, nu am știut de unde să încep. Mi-a plăcut foarte mult felul în care îți încurajezi studenții să se gândească la lucruri mari, să aibă încredere în capacitățile lor și să întreprindă toate acțiunile practice și creative, care constituie fundamentul necesar pentru împlinirea unor asemenea vise. Mulțumesc, am obținut o slujbă, mai bună chiar, în câteva săptămâni.*

– Director de marketing al unei  
Firme Internaționale de Contabilitate

Înțelepciunea convențională spune să începi campania pentru o slujbă atunci când ai nevoie de ea. Această afirmație conține o logică de la sine înțeleasă, care pare irefutabilă. Adevărul este că dacă aștepți până ai nevoie de o slujbă ca să începi o asemenea campanie, te pui într-un dezavantaj semnificativ. De ce? Pentru a derula cea mai eficientă campanie pentru o slujbă în cel mai scurt timp cu putință, vei avea nevoie de:

- Cunoașterea aprofundată a industriei în care lucrezi, a evoluțiilor și performanțelor companiilor din domeniu.
- O reputație de înaltă performanță în cadrul companiei la care lucrezi.
- O reputație de profesionalism în afara companiei.
- Colegi și chiar șefi care să fie dispuși să te recomande.
- Contacte de încredere în afara companiei care să te ajute în privința referințelor și a informațiilor referitoare la slujbe.

Pentru a întruni toate aceste elemente, este nevoie de timp. Prin urmare, începe pregătirea campaniei pentru următoarea slujbă din prima zi a slujbei actuale.

Pregătirile se împart în două categorii: interne și externe.

### PREGĂTIRILE INTERNE

Pregătirile interne sunt acelea pe care le efectuezi în cadrul companiei la care lucrezi și care te vor pregăti pentru viitoarea slujbă. Primul lucru pe care trebuie să-l faci este să înveți tot ce poți despre actuala slujbă și să te achiți cât poți mai bine de sarcinile care îți revin. După ce știi tot ce este de știut despre slujba ta, urmărește oportunitățile de a învăța și despre alte slujbe din cadrul companiei. Poți realiza acest obiectiv oferindu-te să îi ajuți pe alții, atunci când este nevoie. Poți, de asemenea, să te oferi voluntar să lucrezi pe timpul tău, în afara programului și fără o plată suplimentară, pentru a învăța ce presupune o altă slujbă sau pentru a ajuta. Dacă se ivește posibilitatea de a obține un transfer în această slujbă, fă-o.

Din când în când mai sunt disponibile unele slujbe fără plată, la toate nivelele organizației. Întotdeauna este nevoie de voluntari. Caută-ți în special slujbe care să te scoată în afara cadrului grupului obișnuit cu care lucrezi și vizează-le mai ales pe cele care te pun în postura de conducător.

Iar dacă toate aceste activități fac să fii avansat, pe lângă faptul că te pregătesc pentru slujba viitoare, cu atât mai bine!

### PREGĂTIRILE EXTERNE

Pregătirile interne sunt foarte utile din punctul de vedere al deschiderii drumului către următoarea slujbă, dar atât și nu mai mult. Dacă într-adevăr vrei să obții o slujbă excelentă în cel mai scurt timp, trebuie să te pregătești și pe plan extern. Trebuie să devii o persoană cunoscută în profesia și în domeniul în care lucrezi, în afara companiei la care ai o slujbă. Cum poți face asta? Foarte simplu!

Orice profesie și domeniu are asociații din care poți să faci parte. Pentru a te pregăti să obții o slujbă excelentă în cel mai scurt timp, nu este suficient numai să te înscrii în asemenea asociații, trebuie să devii foarte activ în cadrul lor. Participă atât la întâlnirile locale, cât și la cele naționale. Dacă compania pentru care lucrezi nu suportă cheltuielile de călătorie, folosește-ți zilele de concediu și participă la întâlnirile anuale pe cheltuiala ta. Însă nu te duce numai... din nou, caută să fii cât mai

activ. Oferă-ți serviciile voluntar, atât pe plan local cât și național și caută să faci servicii persoanelor din conducere. Dacă asociația are o publicație, un jurnal, trimite-le articole. Dacă există alte reviste citite de către oamenii care au aceeași profesie sau lucrează în același domeniu ca și tine, trimite-le și lor articole.

De asemenea, trebuie să oferi contribuții și să participi la întâlnirile comunității din care faci parte, ori de câte ori ai posibilitatea. Aceste contribuții pot să aibă diferite forme, de la servicii voluntare în cadrul bisericii, sinagogii sau moscheei tale, până la alte moduri de ajutorare a comunității.

Știi la ce te gândești acum. Cu toate acestea pe cap, se presupune că ai mai avea timp și pentru viața personală? Răspunsul este da. Și dacă te îndoiești de ce îți spun, uită-te în jurul tău, la oamenii care au într-adevăr succes. Vei observa că sunt implicați în toate aceste activități. Va fi nevoie de un control mai bun al timpului, dar vei descoperi că multe dintre aceste activități sunt sinergice. De exemplu, faptul că ești implicat într-o organizație, te va ajuta să conduci o alta sau în activitatea profesională. Însă nu uita să alegi. Nu, nu vei putea să le faci pe toate, dar poți să faci mult mai mult decât ți-ai imaginat, din momentul în care vei decide că începi în mod serios pregătirile pentru următoarea slujbă.

Din nou, este posibil ca firma pentru care lucrezi să aprecieze ce faci și să te promoveze. Nu am cum să împiedic asta. Nu fac decât să încerc să te pregătesc să obții o slujbă excelentă, rapid, atunci când vei avea nevoie de ea.

### JURNALUL DE REALIZĂRI

De fiecare dată când faci ceva, în cadrul slujbei pe care o ai sau a unei slujbe temporare la care te-ai angajat voluntar, sau în orice alt domeniu, notează pe hârtie. Încearcă să quantifici aceste realizări prin note scurte, de fiecare dată când ai ocazia. „Președinte al comitetului de colectare a fondurilor în cadrul bisericii. Total colectat: 10.000\$.” Vei avea nevoie de aceste note mai târziu.

### ȘI DACĂ ESTE PEA TÂRZIU... AI NEVOIE DE O SLUJBĂ ASTĂZI?

Și dacă ai fost concediat, restructurat sau ți-ai dat demisia astăzi? Să fie totul pierdut? Nu, deloc! Însă trebuie să te aduni și să concepi un plan de campanie chiar de la început.

### PLANUL DE CAMPANIE ESTE HARTA CARE TE CONDUCE LA SUCCES

Din momentul în care te-ai hotărât ce fel de slujbă vrei, te confrunți cu problema de a ajunge de unde te afli în momentul respectiv până în momentul în care vei accepta oferta unei slujbe excelente. Dacă te-ai îndrepta către o destinație unde nu ai mai fost niciodată, ai ajunge acolo cel mai repede și pe cel mai scurt drum, folosind o hartă rutieră. În deplasarea de la actuala slujbă (sau din șomaj) la slujba pe care ți-ai ales-o, vei folosi de asemenea o hartă. Iar această hartă este *planul de campanie*.

Planul de campanie pentru vânătoria de slujbe te va conduce către anumite direcții de acțiune, logice și eficiente, la fel cum orice fel de plan te ajută să-ți atingi obiectivele vizate. Planul de campanie pentru vânătoria de slujbe a fost conceput astfel încât să te ajute să obții slujba dorită în cel mai scurt timp posibil. Nu porni într-o campanie pentru o slujbă fără ca mai întâi să concepi un plan după modelul celui pe care ți-l voi prezenta în acest capitol. În caz contrar, vânătoria ta va dura mai mult și va reduce domeniul de slujbe disponibile din care poți să-ți alegi.

Orice plan de campanie constă în trei faze:

1. Faza preinterviului
2. Faza interviului
3. Faza postinterviului

Observă că denumirile pe care le-am dat acestor faze pun accentul în mod evident pe interviu. Am procedat astfel pentru a te ajuta să te concentrezi asupra obiectivului real. Primul tău obiectiv major este obținerea unui interviu. Până nu obții un interviu, nu ai cum să obții o slujbă. Odată ce ai avut posibilitatea de a lua parte la un interviu, următorul obiectiv este participarea cu succes la el. Succesul la interviu înseamnă că ți vinzi unui potențial angajator (PA) ocazia de a-ți cumpăra serviciile. Aceasta te pune în poziția de a ți se oferi o slujbă. Acum, obiectivul tău final este negocierea cu succes a acestei oferte.

Fiecare campanie este altfel, reflectând atât obiectivele diferitelor slujbe, cât și scopurile diferitelor cariere profesionale. Trebuie să-ți modelezi campania în funcție de specificul situației tale. Planul de campanie este atât un plan, cât și o imagine de ansamblu a întregii proceduri pe care trebuie să o îndeplinești.

### FAZA PREINTERVIULUI

#### Pregătirea C.V.-ului tău

În Capitolul 5 îți voi spune să nu trimiți nimănui C.V.-ul tău. Cel puțin nu înainte de interviu. Însă vei avea nevoie de un C.V. fără întreruperi, viu, adus la zi cât mai frecvent, care să te ajute să te înțelegi și să știi ce ai de oferit. Pentru bazele acestui C.V., vei avea nevoie de două sau trei zile, ca să aduni materialele necesare și să scrii. Odată făcut acest lucru, ai toate datele necesare pentru:

- Redactarea scrisorilor de intenție, conținând cel puțin cinci realizări care să te susțină în solicitarea slujbei respective, pe care le poți trimite fie ca scrisori, fie prin fax sau prin poșta electronică. Ți voi arăta cum să faci acest lucru în Capitolul 7 și îți voi da exemple în Anexa B.
- Pregătirea răspunsurilor la ofertele de slujbe, centrate pe țință, dar trecând cu vederea unele cerințe din anunț. Ți voi spune mai multe despre acestea în Capitolul 8.
- Pregătirea C.V.-urilor speciale, concentrate asupra acelor realizări care te recomandă pentru slujba respectivă.

#### Redactarea scrisorilor de intenție

Ți vor fi necesare două până la patru zile pentru a redacta scrisori care să te recomande pentru slujbele respective și pentru a le expedia atât PA cât și directorului executiv de recrutarea personalului.

#### Imprimarea antetului pe hârtia de scrisori și pe plicuri

Imprimarea antetului pe hârtia pentru scrisori și pe plicuri depinde de imprimanta pe care o ai. Totul poate să dureze până la două săptămâni. Dacă vei căuta, ar trebui să găsești o imprimantă care să poată face toată treaba într-o săptămână sau mai puțin. Dacă ai o imprimantă laser și fonturile adecvate, este posibil să se coste mai puțin timp și mai puțini bani. În orice caz, dacă vrei un lucru de calitate, poți să-ți imprimi antetul printr-un procedeu denumit *termografie*. În acest fel, aspectul va fi asemănător cu acela al gravurii, însă pentru aceasta va trebui să cauți o imprimantă specială.

#### Obținerea adreselor poștale sau a listelor de fax și e-mail

Ar trebui să începi cu o listă de 1.000 de companii, pentru care ai fi dispus să lucrezi dacă aspectele slujbei ar corespunde cerințelor tale. Ți voi spune cum poți să elaborezi aceste liste în Anexa C. Nu este necesar să știi totul despre aceste companii. Asigură-te numai că ele corespund cerințelor tale minime, din ceea ce știi despre ele. De exemplu, dacă ai în

vedere numai o companie mare, pe lista ta nu ar trebui să apară nici o companie mică. Vei avea nevoie, de asemenea, de o listă a directorilor executivi pentru recrutarea personalului. Realizarea acestor liste poate să dureze mai multe zile de muncă oarecum plictisitoare.

### Expedierea scrisorilor

Expedierea scrisorilor implică următoarele operațiuni, banale, dar necesare: scrierea numelui și adresei PA pe plic și pe scrisoare, semnarea scrisorilor, lipirea și timbrarea plicurilor și expedierea propriu-zisă. Dacă vei face aceste operațiuni personal, probabil că vei avea nevoie de 5 ore pentru fiecare 100 de scrisori. Prin urmare, dacă vei trimite scrisori unui număr de 1.000 de companii și 500 de directori executivi de recrutare, îți vor fi necesare 75 de ore de muncă sau circa nouă zile pentru această parte a campaniei. La fel, dacă vrei să expediezi scrisorile electronic, va fi nevoie de o muncă de rutină, pe care nu o poți evita. Ia în calcul ajutorul familiei, dacă este posibil sau chiar angajarea temporară a unui ajutor. În orice caz, dacă stai să te gândești că slujba pe care o vei obține este o slujbă excelentă, mult mai bună decât o slujbă pe care ai putea să o obții în condiții normale, efortul și cheltuiala ți se vor părea justificate.

### Răspunsurile la ofertele de slujbe

Începe să aduni anunțuri de slujbe din ziua în care te hotărăști să-ți cauți o slujbă nouă, însă nu începe să răspunzi înainte să redactezi scrisoarea și să imprimi antetul pe hârtia de scris. Este destul de probabil că nu vei reuși să răspunzi la anunțuri înainte de începutul celei de-a treia săptămâni. Nu-ți face griji pentru acest „timp pierdut”. Așa cum îți voi explica pe larg în Capitolul 8, faptul că răspunzi „târziu” la un anunț, de regulă nu este un dezavantaj.

### Exersarea folosirii telefonului

După ce ai recuperat întârzierea la răspunsurile la ofertele de slujbe și ai situația sub control, vei începe un program de pregătire la telefon. Vei urma acest program atât cât este necesar pentru a te simți confortabil și eficient în discuțiile telefonice cu persoanele delegate de PA. Îți voi arăta cum se realizează acest lucru în Capitolul 9.

Obiectivul tău este să vorbești cu douăzeci de directori executivi (nu cu secretarele lor), pe zi. Încearcă să obții cel puțin un interviu pe zi în acest fel. Dacă vei urma acest regim de lucru zi de zi, timp de două săptămâni, înseamnă că ai vorbit cu două sute de directori executivi și, dacă ai făcut-o bine, înseamnă că ți-ai asigurat cel puțin zece interviuri.

Acestea nu mai sunt, însă, interviurile pe care le cunoști. Sunt interviuri deosebite, care îți garantează o șansă mare de a obține o slujbă.

### Întâlnirea cu agențiile de plasare și vânzătorii de capete

Începe să programezi interviuri cu agențiile de recrutare și vânzătorii de capete când începi antrenamentul cu telefonul. Nu programa interviuri cu mai mult de cinci agenții dacă nu este vorba despre o anumită slujbă. În caz contrar, este posibil ca C.V.-ul tău să fie difuzat pe întreaga piață a potențialei tale slujbe. Ca în cazul oricărei mărfi care există în cantități mari pe piață, îți vei crea singur imaginea că nu ești foarte căutat.

### Contabilizarea rezultatelor scrisorilor

Contabilizarea începe odată cu sosirea scrisorilor returnate de poștă, din diferite motive, la o săptămână sau două după expedierea primului lot de scrisori. Vei folosi lista acestor returnuri pentru a-ți aduce la zi lista de nume (este posibil ca mai mulți directori executivi să-și dea demisia, să se pensioneze sau să fie concediați ori transferați) și pentru a realiza o nouă listă de nume și adrese, în vederea unei a doua expediții poștale. Înregistrările contabile îți vor arăta cât de eficiente sunt aceste scrisori și dacă ar trebui să le revizuiști înainte să le expediezi din nou.

### Redactarea scrisorilor din a doua tranșă

Ar trebui să începi să redactezi modelul scrisorilor din a doua tranșă la trei săptămâni după prima expediție poștală. Dacă ai obținut rezultate bune cu scrisorile din prima tranșă, va trebui să faci doar unele modificări minore. Dacă rezultatele au fost slabe, va trebui să faci modificări semnificative. Nu ai de ce să eziți. Ceea ce deosebește un rezultat bun de unul slab nu este răspunsul, ci obținerea unui interviu. Ar trebui să-ți oferi un răgaz de două zile pentru redactarea noului model de scrisoare.

### Imprimarea antetului pe hârtia de scrisori și pe plicuri pentru a doua tranșă

Dacă ai fost prevăzător și ți-au mai rămas hârtii și plicuri cu antet de la prima tranșă, s-ar putea să nu mai fie nevoie să imprimi un nou set. Însă dacă nu ai făcut-o, nu ezita să faci o investiție suplimentară.

### Expedierea poștală a celei de-a doua scrisori

Nu vei mai fi obligat să pierzi o mulțime de timp compilând o nouă listă de adrese, din moment ce contabilitatea expedierilor poștale te-a

ajutat să aduci la zi lista inițială. Elimină de pe listă companiile care te-au contactat pentru programarea unui interviu. Urmărește rezultatele celui de-al doilea lot de scrisori, la fel cum ai procedat și cu primul, în caz că este necesar și un al treilea.

### Programarea interviurilor

Vei începe să programezi interviuri generate de scrisorile trimise la circa trei săptămâni de la prima expediție poștală. Invitațiile pe care le vei primi îți vor fi adresate atât de directorii executivi cărora le-ai trimis scrisorile, cât și din partea departamentului de resurse umane și a altor departamente care se ocupă și de personalul companiei. Majoritatea invitațiilor vor fi făcute telefonic. Acesta este unul dintre motivele pentru care antrenamentul cu telefonul este atât de important. Majoritatea directorilor executivi vor dori să vorbească cu tine la telefon înainte să vă întâlniți, mai ales dacă interviul presupune o călătorie pe spezele PA. Răspunsurile la fax-uri și e-mail-uri vor sosi mult mai repede.

Trebuie să continui programarea interviurilor până când îți se oferă și accepți slujba excelentă pe care ți-o doreai. Un interviu poate să fie oricând anulat. Este mult mai greu să mai programezi un interviu după ce i-ai spus PA că dorești să anulezi interviul pe care îl aveai cu el pentru că aștepti o ofertă din altă parte. Ai avea de răspuns la întrebări stânjenitoare legate de motivele pentru care nu ai obținut slujba pe care o așteptai. Desigur, după ce participi la un interviu și „faci vânzarea”, ești liber să spui că aștepti o altă ofertă sau că ai primit una deja.

### FAZA INTERVIULUI

#### Pregătirea pentru interviu

După ce ți-ai programat un interviu, trebuie să afli tot ce se poate despre directorul executiv care poate să facă angajarea sau PA, despre companie și produsele ei. De asemenea, trebuie să elaborezi o listă de întrebări pe care vrei să le pui și să te pregătești pentru întrebările care este foarte posibil să-ți fie adresate. Planifică-ți mai multe ore de pregătire pentru fiecare interviu programat. Un candidat cu care am lucrat și care a avut succes, își asigura două săptămâni de pregătire. La valoarea de astăzi a banilor, această pregătire i-a adus o ofertă de 240.000\$ pe an. Aceasta înseamnă o creștere de mai mult de 100% față de fostul său salariu, din perioada în care lucra – iar în perioada campaniei nu avea o slujbă. Îți voi explica tot ce trebuie să știi în Capitolul 10.

Acceptă orice ofertă de interviu, cu excepția cazului în care timpul te obligă să alegi. Și, pentru că tot am ajuns la asta, să știi că asta li s-a întâmplat multora dintre cei care au aplicat aceste metode.

Unul dintre studenții mei nu reușea să obțină nici un interviu. După ce a încetat să mai trimită C.V.-uri departamentelor de resurse umane și a început să trimită scrisori factorilor de decizie, mi-a scris că fusese obligat să înceapă să refuze interviuri.

Chiar dacă începi să fii presat de timp, trebuie să te străduiești să te prezinți la fiecare interviu pe care îl obții. Programează-ți chiar și două sau trei interviuri pe zi, dacă ești obligat. Nu uita, interviurile și numai interviurile pot să-ți aducă o ofertă de angajare. De asemenea, dacă vei trimite personal aplicațiile, vei deveni tot mai bun cu fiecare interviu. Până la sfârșitul campaniei, vei primi oferte de angajare pe care nu le-ai fi primit când ai început să te prezinți la interviuri. Iar în cele din urmă, în cursul interviului vei avea mai multe de aflat decât din orice altă sursă despre slujba respectivă și mai ales îți vei da seama dacă o vrei cu adevărat (excepție făcând situația în care ai lucra deja pentru companie).

### FAZA POSTINTERVIU

#### Redactarea scrisorilor de revenire

Scrisoarea de revenire se redactează și se expediează a doua zi după interviu. Programează-ți câteva ore pentru redactarea acestei scrisori. Cu excepția cazului în care ești unul dintre vânzătorii de slujbe norocoși, asaltați de interviuri, nu ar trebui ca redactarea unei scrisori remarcabile și expediția ei promptă să-ți ridice probleme deosebite. Îți voi arăta cum trebuie scrisă această scrisoare în Capitolul 13.

#### Pregătirea unui C.V. special

C.V.-ul special se redactează în general după interviu și poate fi expedit odată cu scrisoarea. În unele cazuri, puține la număr, în general atunci când PA este obligat să-ți plătească cheltuielile de călătorie pentru interviu, este posibil să fii obligat să trimiți un asemenea C.V. special înaintea interviului. În acest caz, vei aplica tehnici pe care ți le indic în altă parte în cuprinsul cărții, pentru culegerea cât mai multor informații referitoare la postul pe care îl vizezi, urmând ca pe aceste informații să-ți bazezi C.V.-ul special. Redactarea unui C.V. special nu îți va lua mai mult de două ore, având în vedere că ai asamblat deja, la începutul campaniei, toate materialele și elementele de care ai nevoie.