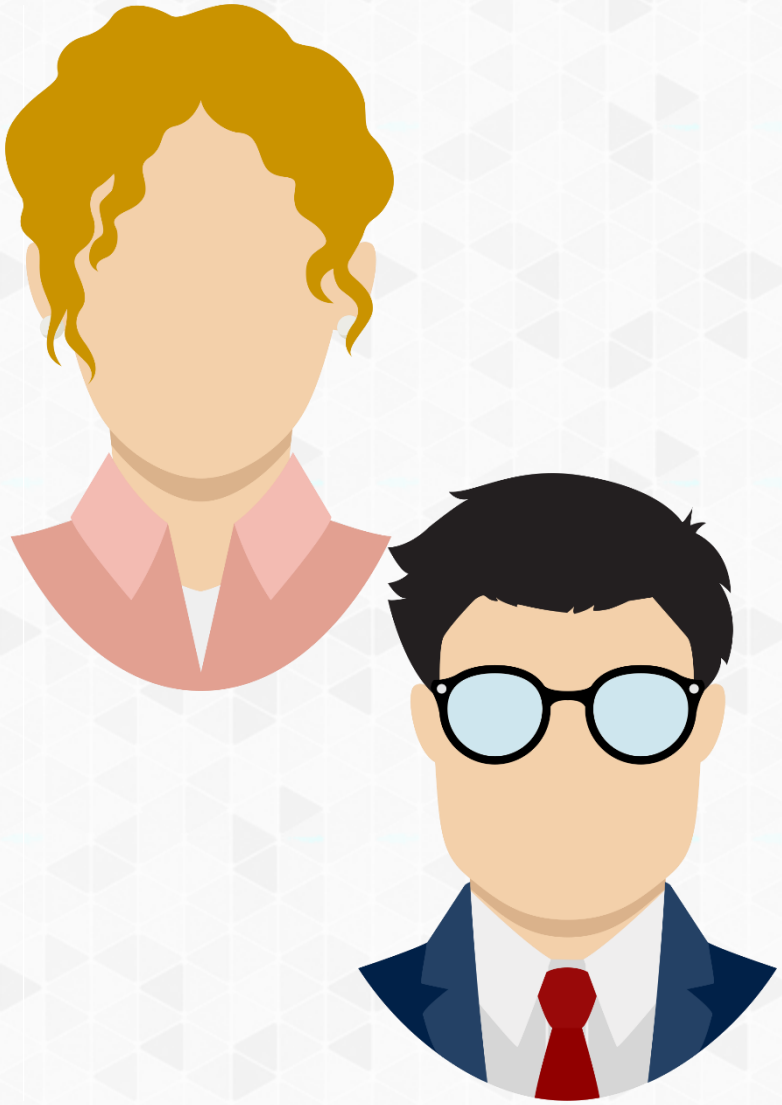
SF Education

Ваше конкурентное преимущество



Самое главное



У каждого человека то, что делает его\ее лучшим кандидатом

Моменты анализа своей кандидатуры

1. Самоанализ
2. Подача так же важна, как и сам опыт
3. Сравнивайте внутри когорты

Моменты анализа своей кандидатуры

1 Самоанализ

2 Подача так же важна, как и сам опыт

3 Сравнивайте внутри когорты



Самоанализ

У каждого человека есть уникальный набор навыков:

В чем вы хороши?

Какой ваш навык лучше других?

Какими достижениями вы гордитесь



Самоанализ

У каждого человека есть уникальный набор навыков:

В чем вы хороши?

Какой ваш навык лучше других?

Какими достижениями вы гордитесь

1. Работа с людьми
2. Решение неструктурированных проблем
3. ~~Работа между доменами~~



Самоанализ

У каждого человека есть уникальный набор навыков:

В чем вы хороши?

1. Работа с людьми
2. Решение неструктурированных проблем
3. ~~Работа между доменами~~

Какой ваш навык лучше других?

1. Креативность
2. Анализ проблем
3. Технические навыки

Какими достижениями вы гордитесь

Самоанализ

У каждого человека есть уникальный набор навыков:

В чем вы хороши?

1. Работа с людьми
2. Решение неструктурированных проблем
3. ~~Работа между доменами~~

Какой ваш навык лучше других?

1. Креативность
2. Анализ проблем
3. Технические навыки

Какими достижениями вы гордитесь

1. Создание системы моделей
2. Выполнение Marcus & GS Select
3. Клиент – Mosaic Solar

Моменты анализа своей кандидатуры

1. Самоанализ
2. Подача так же важна, как и сам опыт
3. Сравнивайте внутри когорты



Подача вашего опыта

Вы должны продавать себя как продукт:

Find the Pain

Define your domain

Show the gain



Подача вашего опыта

Вы должны продавать себя как продукт:

Find the Pain

Define your domain

Show the gain

Подумайте, что конкретно требуется на данной позиции, или типе позиций



Подача вашего опыта

Вы должны продавать себя как продукт:

Find the Pain

Подумайте, что конкретно требуется на данной позиции, или типе позиций

Define your domain

Подумайте какой ваш опыт может пригодиться из «самоанализа»

Show the gain



Подача вашего опыта

Вы должны продавать себя как продукт:

Find the Pain

Подумайте, что конкретно требуется на данной позиции, или типе позиций

Define your domain

Подумайте какой ваш опыт может пригодиться из «самоанализа»

Show the gain

Заготовьте пару историй и пунктов о том, как связан ваш опыт и требования

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Big 4 Audit, Commercial Banking.
Цель IB.

Who is mr. IB analyst

Find the Pain	Define your domain	Show the gain

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Big 4 Audit, Commercial Banking. Цель IB.

Find the Pain	Define your domain	Show the gain
Про-форма и исторический анализ. Разбор операционной модели клиента.		

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Big 4 Audit, Commercial Banking. Цель IB.

Find the Pain	Define your domain	Show the gain
Про-форма и исторический анализ. Разбор операционной модели клиента.	Глубокое знание бухгалтерского учёта. Знания работы крупных компаний.	

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Big 4 Audit, Commercial Banking. Цель IB.

Find the Pain

Про-форма и исторический анализ. Разбор операционной модели клиента.

Define your domain

Глубокое знание бухгалтерского учёта. Знания работы крупных компаний.

Show the gain

Лучшие возможности анализа. Опыт работы с клиентами. Знание модели бизнеса.

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Prop Shop, предпринимательстве.
Цель S&T.

Find the Pain	Define your domain	Show the gain

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Prop Shop, предпринимательстве. Цель S&T.

Find the Pain	Define your domain	Show the gain
Работа с клиентами. Способность принимать решения. Высокий уровень концентрации.		

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Prop Shop, предпринимательстве. Цель S&T.

Find the Pain

Работа с клиентами. Способность принимать решения. Высокий уровень концентрации.

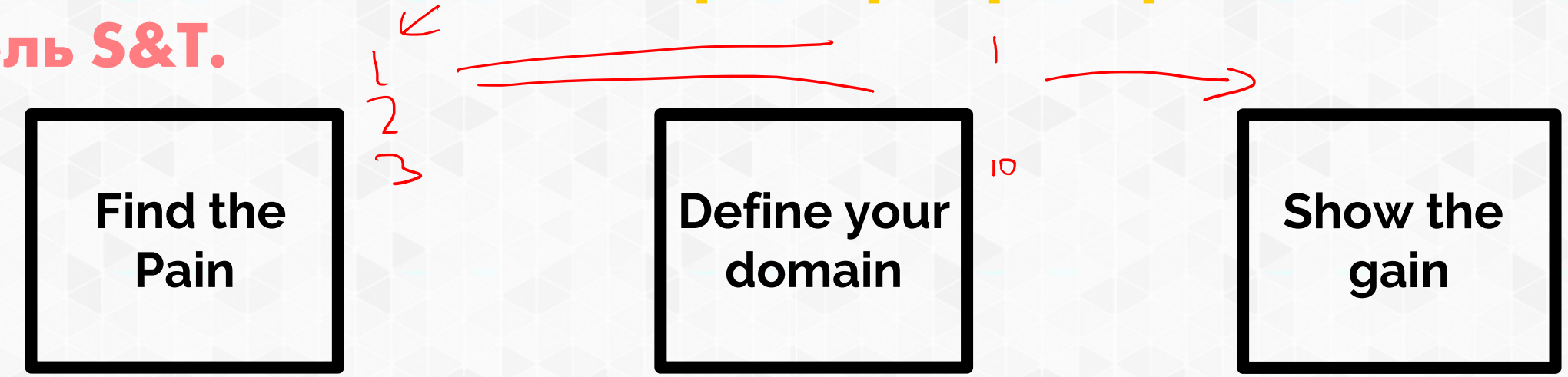
Define your domain

Опыт самостоятельной работы. Ответственность за поддержание маржи. Знание рыночных продуктов.

Show the gain

Подача вашего опыта

Кандидат с опытом в Prop Shop, предпринимательстве.
Цель S&T.



Работа с клиентами. Способность принимать решения. Высокий уровень концентрации.

Опыт самостоятельной работы. Ответственность за поддержание маржи. Знание рыночных продуктов.

Высокая самостоятельность. Понимание risk/return. Практический опыт на рынке.

Моменты анализа своей кандидатуры

1. Самоанализ
2. Подача так же важна, как и сам опыт
3. Сравнивайте внутри когорты

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Образование

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Образование



Опыт

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Образование



Опыт



Достижения

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



1. Место образования
2. Оценки
3. Проекты
4. Исследовательская работа

Образование

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Опыт

1. Интересный опыт, можно жизненный
2. Конкретные проекты
3. Конкретные достижения
4. Сертификаты курсы

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Достижения

1. Редкие достижения
2. Что для этого требовалось
3. Чему вас эту научило

Сравнение внутри когорты

Сравнивайте с людьми в вашем положении:



Образование



Опыт



Достижения


Спасибо