

Karriärplan





INNEHÅLL

Strukturera en karriärplan.....	3
En karriärplan för "giggare.....	4
Vad är en karriärplan?.....	5
Nyckelkunskaper för giggers.....	5
Värderingar av arbetslivet.....	13
Kapacitet.....	14
Intressen.....	16
Inventering av intressen.....	17
Kompetenser.....	18
Kompetenser som jag vill utveckla.....	19
Kartläggning av ditt nätverk.....	20
Arbete/intresseområden.....	21
Personlig marknadsföring.....	22
Sammanfattning.....	23
Handlingsplan.....	25
Egna anteckningar.....	26
Resurser.....	27

STRUKTURERA EN KARRIÄRPLAN

Här är några steg du som lärare kan ta för att hjälpa dina elever som är intresserade av att arbeta som giggare att strukturera en karriärplan:

Introducera dem till begreppet frilans: Det är viktigt att se till att dina elever förstår vad frilansande är och vad det innebär. Diskutera fördelarna och utmaningarna med att arbeta som frilansare och ge dem resurser för att lära sig mer om området.

Uppmuntra självreflektion: Hjälp dina elever att reflektera över sina färdigheter, intressen och passioner. Detta kommer att hjälpa dem att identifiera potentiella nischer som de kan specialisera sig på som giggare. Uppmuntra dem att ställa sig frågor som: "Vad är jag bra på?" och "Vad tycker jag om att göra?"

Hjälp till med kompetensutveckling: Som lärare kan du ge dina elever möjlighet att utveckla de färdigheter de behöver för att lyckas som giggare. Det kan handla om att erbjuda kurser eller workshops inom områden som projektledning, marknadsföring och förhandling.

Hjälp dem att bygga upp en portfölj: En portfolio är viktig för att visa upp sitt arbete för potentiella kunder. Ge dina elever vägledning i hur de bygger upp en portfolio som visar deras bästa arbete och deras expertis.

Lär ut färdigheter i nätverkande: Nätverkande är avgörande för giggare. Ge dina studenter vägledning i hur de kan bygga upp sitt nätverk, delta i branschevenemang och knyta kontakter med andra frilansare inom sitt område.

Diskutera prissättningsstrategier: Som giggare är det viktigt att sätta rättvisa och konkurrenskraftiga priser. Ge dina elever vägledning om hur de ska fastställa sina priser och hur de ska förhandla med kunderna.

Uppmuntra till målsättning: Hjälp dina elever att sätta upp både kortsiktiga och långsiktiga mål för sin frilanskarriär. Uppmuntra dem att regelbundet se över och justera sin plan för att se till att de är på rätt väg för att uppnå sina mål.

Erbjud mentorskap och stöd: Slutligen kan du som utbildare erbjuda mentorskap och stöd till dina studenter när de navigerar i frilansvärlden. Uppmuntra dem att söka upp mentorer inom sitt område, och erbjud din egen vägledning och stöd vid behov.

EN KARRIÄRPLAN FÖR "GIGGARE"

En karriärplan för "giggers", dvs. personer som arbetar som frilansare eller oberoende entreprenörer, kräver vanligtvis ett annat tillvägagångssätt än en traditionell karriärplan. Här är en potentiell struktur för en giggers karriärplan:

Identifiera dina färdigheter och din expertis: Som giggare är det dina färdigheter och din expertis som du säljer till kunderna. Gör en lista över dina färdigheter, kunskaper och erfarenheter och avgör vilka som efterfrågas inom ditt område.

Definiera din nisch: När du har identifierat dina färdigheter är det viktigt att definiera din nisch. Bestäm vilken typ av arbete du vill utföra, vilka dina idealkunder är och vilka problem du kan lösa för dem.

Skapa en portfölj: En portfolio är viktig för att visa upp ditt arbete och din kompetens för potentiella kunder. Skapa en portfolio som visar dina bästa arbeten och din expertis inom din nisch.

Bestäm dina priser: Som giggare måste du sätta dina egna priser. Undersök vad andra frilansare inom ditt område tar betalt och bestäm vad du är värd baserat på dina kunskaper och din erfarenhet.

Bygg upp ditt nätverk: Nätverksbyggande är avgörande för giggare. Identifiera potentiella kunder, delta i branschevenemang och ta kontakt med andra frilansare inom ditt område. Att bygga relationer med andra yrkesverksamma kan leda till nya möjligheter och rekommendationer.

Sätt upp mål: Sätt upp både kortsiktiga och långsiktiga mål för din karriär. Kortsiktiga mål kan vara att hitta dina första kunder eller slutföra ett visst projekt, medan långsiktiga mål kan vara att höja dina priser eller expandera din verksamhet.

Lär dig och förbättra dig kontinuerligt: Som giggare måste du hålla dig uppdaterad om de senaste trenderna och teknikerna inom ditt område. Lär dig kontinuerligt och förbättra dina färdigheter för att förbli konkurrenskraftig och locka nya kunder.

Kom ihåg att en karriärplan för en giggare bör vara flexibel och anpassningsbar. Dina mål och planer kan komma att ändras i takt med att du får mer erfarenhet och bygger upp ditt företag. Se över och justera din plan regelbundet för att se till att du är på rätt spår för att uppnå dina mål.

VAD ÄR EN KARRIÄR PLAN?

Ordet karriär beskriver förmågan att hantera arbetslivet. Att känna sig engagerad på jobbet är en önskan hos de flesta människor.

Karriärplanering innebär en metodisk djupare reflektion över sig själv ur ett lustfyllt perspektiv där målet är att öka kunskapen om sina egenskaper, drivkrafter och värderingar, för att kunna kartlägga vilket sammanhang som ger de bästa förutsättningarna "att vara där jag är som bäst". Det innebär att personens egen potential och personens inre längtan vävs samman till en målbild som visar vägen till rätt sammanhang för en person i dennes karriär.

Har du någonsin kartlagt vilka steg du behöver ta för att förbereda dig för det jobbet? Vilka kvalifikationer behöver du för att söka den tjänsten? Vilka typer av företag behöver den tjänsten?

Du kanske måste uppfylla vissa krav för att få ditt drömjobb. Att känna till dessa krav i förväg hjälper dig att förbereda dig för jobbet. Ett av de bästa sätten att förbereda sig för drömjobbet är att skapa och följa en karriärväg.

Karriärplanering är en process där du fattar beslut om vad du vill göra med ditt liv och hur du ska uppnå det. Det är inte bara en "en-och-en-aktivitet", det bör vara en pågående process som du återbesöker, särskilt när du, eller världen, har förändrats.

NYCKELKUNSKAPER FÖR GIGGARE

Som giggare är självutvärdering en viktig del av din karriärutveckling. Här är några områden som du kan utvärdera dig själv inom för att fastställa dina styrkor och förbättringsområden.

Färdigheter: Identifiera dina färdigheter och avgör vilka som är efterfrågade inom ditt område. Utvärdera din kunskapsnivå för varje färdighet och avgör vilka färdigheter du behöver förbättra.

Tidsplanering

Att arbeta som giggare kräver utmärkta färdigheter i tidshantering. Tidshantering är processen att organisera och planera hur man ska fördela tiden effektivt och ändamålsenligt för att uppnå specifika uppgifter eller mål. Det handlar om att prioritera, schemalägga aktiviteter och hålla fokus på de viktigaste aktiviteterna för att maximera produktiviteten och uppnå önskade resultat. Strategier för tidshantering kan omfatta verktyg som att-göra-listor, kalendrar, timers och prioriteringstekniker.

Effektiv tidshantering kan hjälpa människor att undvika förhaling, minska stress och ångest, öka produktiviteten och förbättra den allmänna livskvaliteten.

Tidsplanering är avgörande för giggare, som är frilansare eller har icke-traditionella arbetsformer. Här är några tips som hjälper giggare att hantera sin tid effektivt:

Skapa ett schema: Gör ett schema för din arbetsdag, särskilt om du arbetar hemifrån. Skriv ner dina uppgifter och möten och håll dig till ditt schema så mycket som möjligt.

Prioritera dina uppgifter: Identifiera de viktigaste uppgifterna och prioritera dem. Fokusera på att slutföra dessa uppgifter först och gå sedan vidare till andra uppgifter.

Använd produktivitetens verktyg: Det finns många produktivitetens verktyg som hjälper giggare att hantera sin tid effektivt. Använd verktyg som appar för tidsregistrering, programvara för projekthantering och att-göra-listor för att hålla dig organiserad.

Ta pauser: Att ta regelbundna pauser kan hjälpa dig att hålla fokus och motivation uppe under hela dagen. Planera in pauser i din arbetsdag för att undvika utbrändhet.

Undvik distraktioner: Undvik distraktioner som sociala medier, e-post och andra icke-arbetsrelaterade uppgifter under arbetsdagen. Fokusera i stället på att slutföra dina uppgifter.

Ha goda vanor när det gäller tidshantering: Ha goda vanor när det gäller tidsplanering, t.ex. att sätta realistiska tidsfrister, dela upp uppgifter i mindre delar och delegera uppgifter när det behövs.

Sammanfattningsvis kan giggare med lite planering, produktivitetens verktyg och goda tidshanteringsvanor effektivt hantera sin tid och optimera sin arbetsdag.

Kommunikation

Stark kommunikationsförmåga är avgörande för att arbeta med kunder och samarbetspartners. Kommunikationsfärdigheter som kan vara värdefulla för en gigger:

Förmåga att lyssna: En gigger måste lyssna aktivt och förstå kundens krav, feedback och förslag för att kunna hjälpa dem att uppnå önskat resultat.

Förmåga att lösa problem: En gigger måste ha utmärkt problemlösningsförmåga för att känna igen komplicerade kundkrav och hitta kreativa lösningar för att övervinna dem.

Skriftlig kommunikation: Giggers måste vara duktiga på skriftlig kommunikation, t.ex. e-post, meddelanden och andra typer av onlinekommunikation. De måste kunna formulera sina idéer på ett tydligt och koncist sätt.

Verbal kommunikation: De bör ha god förmåga att kommunicera muntligt eftersom det är avgörande för kundkommunikation, videokonferenser och samtal.

Tidshantering: Måste hantera sin tid effektivt för att kunna leverera projekt på ett ändamålsenligt sätt och kommunicera med kunderna på ett konsekvent sätt.

Empati: En giggare bör ha förmågan att känna empati med kunderna, lyssna på dem och förstå deras behov för att bygga en hjärtlig och robust kundrelation.

Uppmärksamhet på detaljer: Det är viktigt att vara uppmärksam på detaljer för att undvika missförstånd, fel och förseningar.

Förhandlingsförmåga: Giggers måste ha utmärkt förhandlingsförmåga, särskilt när de diskuterar projektets tidsramar, betalningsnivåer och arbetets omfattning.

Social kompetens: En giggare bör ha god social kompetens för att kunna interagera med kunder, projektledare och teammedlemmar.

Kulturell känslighet: Giggers kan arbeta med kunder från olika kulturer och bakgrunder, så de bör kunna förstå och respektera kulturella skillnader.

Ekonomisk förvaltning

Som giggare är du ansvarig för att hantera din ekonomi.

Upprätta en budget: Upprätta en budget som tar hänsyn till alla dina inkomster och utgifter, inklusive skatter, företagsrelaterade utgifter och privata utgifter.

Separata konton: Det är viktigt att hålla isär din privata ekonomi och din företagsekonomi. Öppna separata bankkonton för ditt företag och använd dem enbart för affärstransaktioner.

Håll koll på dina utgifter: Håll koll på alla dina utgifter, både privata och affärsmässiga. Överväg att använda digitala verktyg som appar eller programvara för att automatisera spårningen.

Spara till skatter: Som giggare är du skyldig att betala både inkomstskatt och skatt för egenföretagare. Planera för dessa skatter genom att avsätta en del av din inkomst varje månad.

Planera för pension: Giggers har inte tillgång till arbetsgivarsponsrade pensionsplaner, så du måste planera för din pension genom att skapa ett individuellt pensionskonto (IRA) eller andra typer av pensionsplaner för egenföretagare.

Fakturering och betalning: Fakturera dina kunder omgående och fastställ tydliga betalningsvillkor för att säkerställa att betalningarna sker i tid.

Akuta medel: Som giggare kan du råka ut för oregelbundna betalningsplaner eller oväntade utgifter. Det är viktigt att ha ett nödkapital för att täcka dessa situationer.

Genom att tillämpa dessa tips kan du hantera din ekonomi effektivt, minimera stress och säkerställa långsiktig ekonomisk stabilitet som giggare.

Marknadsföring och försäljning

Råd om marknadsföring och försäljning för giggare.

Skapa en stark närvaro på nätet: Skapa en webbplats eller en portfölj där du visar upp dina kunskaper och erfarenheter. Se till att du har en professionell profil på alla relevanta sociala medier.

Referenser och nätverk: Be dina befintliga kunder om rekommendationer. Delta i relevanta nätverksevenemang eller konferenser för att träffa potentiella kunder.

Specialisera dig på en nisch: Identifiera ett specifikt expertområde och skapa dig ett rykte inom den branschen. Det kommer att få dig att sticka ut bland andra frilansare.

Prissättning: Undersök marknadspriserna för din tjänst och sätt konkurrenskraftiga priser. Se till att ditt pris återspeglar din erfarenhet, expertis och ditt värdeerbjudande.

Få rekommendationer: Uppmuntra dina kunder att lämna omdömen som du kan visa på din webbplats eller i din portfölj.

Kommunikation: Var snabb, professionell och tydlig i din kommunikation med kunderna, det hjälper dig att bygga förtroende och starka relationer.

Kontinuerligt lärande: Investera i ditt lärande för att hålla dig uppdaterad och kunnig inom ditt område. Du kan gå onlinekurser, delta i webbseminarier eller läsa relevanta bloggar.

Kom ihåg att det tar tid, ansträngning och tålamod att bygga upp ett framgångsrikt företag. Förlora inte hoppet, var konsekvent i dina ansträngningar, förbättra kontinuerligt dig själv och dina erbjudanden så kommer du så småningom att lyckas.

Nätverkande

Som giggare kan nätverkande vara ett värdefullt sätt att träffa nya kunder, hitta nya jobbomgångar och bygga relationer med andra yrkesverksamma inom ditt område. Här är några tips på hur du nätverkar effektivt:

Delta i nätverksevenemang: Leta efter lokala evenemang och möten som riktar sig till din nisch eller bransch. Meetup och Eventbrite är bra ställen att börja på.

Gå med i communities på nätet: Hitta forum eller grupper på nätet som fokuserar på ditt expertområde. LinkedIn-grupper och Facebook-grupper kan vara ett bra sätt att få kontakt med andra yrkesverksamma och utbyta idéer.

Kontakta tidigare kunder: Håll kontakten med tidigare kunder och informera dem om ditt senaste arbete. De kanske kan tipsa dig om nya möjligheter.

Delta i konferenser och mässor: Branschinriktade evenemang kan ge dig möjlighet att nätverka med personer som arbetar med samma sak som du.

Gå med i en frilansarförening: Det finns många frilansorganisationer som du kan gå med i för att få kontakt med andra frilansare/företagare och se vad som fungerar och inte.

Använd sociala medier: Hitta och följ personer på sociala medier inom din nisch eller bransch. Samarbeta med dem genom att kommentera inlägg, skicka meddelanden och dela innehåll.

Var öppen och vänlig: Var alltid öppen för att träffa nya människor och var tillgänglig. Kom ihåg att nätverkande handlar om att bygga relationer, inte bara om att samla visitkort.

Samarbeta med andra giggare/frilansare: Överväg att samarbeta med andra i projekt eller att korsreklamera varandras arbete. Det kan leda till fler rekommendationer och ett bredare nätverk.

Kom ihåg att nätverksarbete är en ständigt pågående process där du bygger relationer och knyter kontakter med andra. Håll dina färdigheter och kunskaper uppdaterade och sök ständigt efter nya möjligheter att växa och lära dig.

Anpassningsförmåga

Frilansvärlden förändras ständigt och giggare måste vara anpassningsbara för att lyckas. Här är några sätt att bli mer anpassningsbar:

Ta till dig förändringar: Var öppen för nya trender, verktyg, program och tekniker som kan effektivisera ditt arbete och bredda dina kunskaper.

Lär dig kontinuerligt: Håll dig uppdaterad om branschstandarder och praxis som ständigt utvecklas. Delta i utbildningar, workshops och konferenser.

Diversifiera din kompetens: Lägg till kompletterande kompetenser för att stärka ditt erbjudande och var öppen för nya möjligheter som dyker upp.

Var proaktiv: Leta efter nya kunder, projekt och partnerskap, samtidigt som du underhåller befintliga kundrelationer och levererar högkvalitativt arbete.

Var flexibel: Ha förmågan att arbeta med olika typer av projekt, arbeta med olika människor och anpassa dig till olika arbetsscheman.

Bygg upp ett starkt nätverk: Samarbeta med andra giggare, delta i nätverksevenemang och gå med i branschorganisationer för att bygga relationer med kollegor, mentorer och potentiella kunder.

Var motståndskraftig: Inse att motgångar och störningar är oundvikliga, men med ett motståndskraftigt tankesätt och en anpassningsbar strategi kan du snabbt återhämta dig.

Giggers motivation:

Sätt upp uppnåeliga mål: Att sätta upp specifika, uppnåeliga mål för dig själv kan ge dig en känsla av riktning och prestation. Det är viktigt att dela upp större mål i mindre för att göra dem mer hanterbara.

Håll dig organiserad: Att ha ordning och reda på sin arbetsytta och sitt schema hjälper dig att hålla fokus och motivation uppe. Använd verktyg som att-göra-listor och projekthanteringsprogram för att hålla ordning på dina uppgifter.

Ta pauser: Det är viktigt att ta regelbundna pauser under arbetsdagen. Att ta en paus från arbetet kan hjälpa dig att fräscha upp tankarna och öka produktiviteten när du kommer tillbaka.

Omge dig med positivitet: Omge dig med positiva människor, budskap och influenser. Det kan hjälpa dig att behålla en positiv attityd och hålla motivationen uppe.

Belöna dig själv: Att skapa ett system med belöningar för att uppnå mål och slutföra uppgifter kan hjälpa dig att hålla motivationen uppe. Belöningarna kan variera från enkla saker som ett favoritgodis eller en kopp kaffe till större belöningar som en weekendresa.

Kontinuerligt lärande: Ägna dig åt regelbunden kompetensutveckling genom att lära dig nya saker eller gå kurser som kan förbättra din expertis. Det kan hjälpa dig att hålla motivationen uppe och förbättra kvaliteten på ditt arbete.

Kom i kontakt med andra: Om du går med i nätgemenskaper eller grupper som är relaterade till din bransch kan du få kontakt med andra som delar dina intressen och utmaningar. Att samarbeta med andra kan ge motivation att fortsätta och sträva mot dina mål.

Giggers engagemang:

Några tips för giggare för att öka deras **engagemang med kunderna**:

Kommunicera regelbundet och tydligt: Håll era kunder informerade om hur projektet fortskrider, eventuella utmaningar och tidsplanen för leveransen.

Svara snabbt: Se till att svara på kundernas e-post, meddelanden och förfrågningar i tid för att visa att du är lyhörd och pålitlig.

Bygg upp en relation: Ta dig tid att lära känna dina kunder och skapa en relation som bygger på förtroende, respekt och ömsesidig förståelse.

Samarbeta effektivt: Var öppen för feedback, förslag och idéer från kunderna och arbeta tillsammans för att uppnå projektmålen.

Leverera kvalitetsarbete: Se till att det arbete du levererar uppfyller eller överträffar kundens förväntningar för att bygga upp deras förtroende och få dem att återkomma.

Tillhandahålla tjänster med mervärde: Erbjud ytterligare tjänster eller resurser som kan hjälpa dina kunder att uppnå sina mål och lösa sina problem.

Var professionell: *Upptred* alltid professionellt och undvik allt beteende som kan skada ditt rykte eller relationen med dina kunder.

Giggers självdisciplin

Här är några tips på hur du kan förbättra din självdisciplin som giggare:

Sätt upp specifika och uppnåeliga mål: Se till att sätta upp tydliga, mätbara och realistiska mål för ditt arbete. Det hjälper dig att hålla motivationen uppe och ta ansvar.

Skapa ett schema och håll dig till det: Skapa ett arbetsschema för dig själv och se till att du håller dig till det så mycket som möjligt. Det hjälper dig att prioritera ditt arbete och undvika förhaling.

Eliminera distraktioner: Identifiera alla distraktioner som kan hindra din produktivitet och gör ditt bästa för att eliminera dem. Stäng av telefonen eller sätt den på ljudlös, stäng onödiga flikar på datorn och skapa en tyst och bekväm arbetsyta.

Ta regelbundna pauser: Ta regelbundna korta pauser under dagen för att vila upp dig och öka din produktivitet. Se dock till att inte låta dig ryckas med och lägga för mycket tid på pauserna.

Håll dig själv ansvarig: Håll dig själv ansvarig för ditt arbete och ta ansvar för dina handlingar. Om du inte lyckas nå dina mål ska du analysera vad som gick fel och göra nödvändiga justeringar.

Sök motivation och inspiration: Omge dig med motiverande och inspirerande resurser som böcker, podcasts eller bloggar, och ta del av energin från framgångsrika giggare.

Lär dig att säga nej: Som giggare kan det vara frestande att ta på sig för mycket arbete och överanstränga sig. Lär dig att säga nej till förfrågningar som kan hindra din produktivitet eller som inte ligger i linje med dina värderingar och mål.

Genom att regelbundet utvärdera **dig själv inom dessa områden** kan du identifiera områden där du behöver bli bättre och ta fram en plan för att stärka dina färdigheter. Det är viktigt att vara ärlig mot sig själv under denna process och söka feedback från andra, t.ex. mentorer eller kollegor, för att få ett perspektiv utifrån.

För **karriärplanering och självutvärdering** kan du göra följande övningar nedan.

FÖRVÄNTNINGAR

MÅL

VÄRDERINGAR AV ARBETSLIVET

Rangordna och ange dina prioriterade värderingar för arbetslivet.

Särskilt viktigt i mitt arbete	Betydelsefull i mitt arbete
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

KONKRETISERA

Beskriv hur dina 7 "mycket viktiga" värderingar för arbetslivet ska inkluderas i ditt arbete. Var så konkret som möjligt.

Insikt!





KAPACITET

Ange nedan dina sju mest utmärkande egenskaper.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Ge ett exempel på hur och när du använde dessa förmågor.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Fråga tre personer som du träffar i olika sammanhang (t.ex. kollega, vän, studiekamrat, partner) om dina tre mest positiva egenskaper. Be dem att exemplifiera.

Person 1	Kapacitet	Exempel
	1.	
	2.	
	3.	
Person 2		
	1.	
	2.	
	3.	
Person 3		
	1.	
	2.	
	3.	

INTRESSEN

Mina sju största intressen

1

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Välj två nya områden att utforska:

1

2.

INVENTERING AV INTRESSEN

Försök att hitta den röda tråden mellan era intressen och ert yrkesliv tillsammans.

Vilken typ av uppgifter får dig att känna flow (att glömma tid och rum)?

Vilken typ av problem gillar du att lösa?

Vilka typer av utmaningar tilltalar dig mest?

Vad tycker du mest om att göra på din fritid?

Om du kunde göra precis vad du ville i livet, utan begränsningar, vad skulle det vara?

Ser du några gemensamma nämnare mellan dina intressen på jobbet och dina intressen på fritiden?

Välj sex kompetenser som du vill använda i ett jobb, oavsett om du har mycket bra, bra eller ingen/liten kompetens idag.

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

5. _____ 6. _____

Kompetenser som jag vill utveckla.

Välj högst fyra kompetenser som du vill utveckla och beskriv varför.

Kompetens Utvecklingsbehov Handlingsplan

Kompetens	Utvecklingsbehov	Handlingsplan

KARTLÄGGNING AV DITT NÄTVERK

Gör en inventering av ditt nätverk. Det kan vara personer du känner, som i sin tur känner andra som kan ha den information du behöver om jobb och potentiella arbetsgivare. Var kan du hitta dem?

PRIVAT OCH FRITID

- Familj
- Partners familj, släktingar och vänner
- Dina vänner
- Vänners kollegor
- Vänners familjer
- Nuvarande bekanta
- Grannar
- Bekanta av bekanta

ARBETE

- Tidigare kollegor
- Befintliga kollegor
- Chefer
- Leverantörer
- Kunder
- Kontakter med industrin
- Nätverk inom arbetet
- Deltagare från möten
- Deltagare från konferenser
- Samstämmighet från tidigare jobbsökningar
- Andra yrkesmässiga kontakter

ÖVRIGA KONTAKTER

ARBETE/INTRESSEOMRÅDEN

Välj ut de två mest intressanta arbetsområdena som du skulle vilja utforska. (Se dina arbetsområden och intressen). Vilka aktiviteter som finns inom respektive område och vilka företag som kan vara intressanta att arbeta inom.

1.	1.	
	2.	
	3.	
2.	1.	
	2.	
	3.	

PERSONLIG MARKNADSFÖRING

Syftet med denna övning är att presentera vilka mål du har för din yrkeskarriär. Vad du är särskilt intresserad av och vilka färdigheter och egenskaper du tror att du har, som du skulle vilja använda i ett framtida jobb. Berätta också vad du har åstadkommit tidigare (i arbetet eller privat) som du är nöjd med och som lyfter fram dina färdigheter. Berätta också vad som är viktigt för dig i ett jobb för att du ska trivas.

Karriärmål

Intresseområde/arbetsområde

Jag är särskilt intresserad av.....

Sammanfattande profil

Mina främsta kompetenser/egenskaper är.....

Värderingar av arbetslivet

För mig är följande viktiga faktorer för att jag ska trivas på ett jobb.....

Prestationer

SAMMANFATTNING

Kompetenser

Huvudkompetens	Önskar utveckla
1	1
2	2
3	3
4	4
5	
6	
7	

Intressen

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Värderingar av
arbetslivet

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Särskild kapacitet

- 1
- 2
- 3
- 4

Arbetsområden

- 1
- 2
- 3
- 4



Co-funded by
the European Union



HANDLINGSPLAN

Mitt första steg:

När:

Mitt andra steg:

När:

Mitt tredje steg:

När:

EGNA ANTECKNINGAR



Co-funded by
the European Union



RESURSER

<https://www.jobbank.gc.ca/career-planning>

<https://www.livecareer.com/resources/careers/planning/career-planning-tips>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-planning-process>

<https://www.betterup.com/blog/career-planning>

