

# Trei moduri de a obține un job bine plătit în industria IT sau design

Scrive: Miroslav Zorić

**D**acă doriți să vă recompensați bine cunoștințele în IT sau design, poate că deja știți că nu este suficient să fiți doar bine pregătit tehnic.

De câte ori ați văzut cum cineva mai agresiv sau cu relații avansează mai rapid decât cei care sunt mai vrednici, mai inteligenți, mai buni.

Nu aveți nici un motiv să permiteți să vi se întâmple la fel și Dvs. Când alegeți un job, există trei moduri sigure să vă asigurați că veți fi selectați sau acceptați în baza calităților profesionale pe care le posedați.

## **1. Asigurați-vă suportul unor corporații de vârf, asociații și universități din domeniul în care doriți să lucrați**

Este mai ușor decât ce pare.

Mai ales dacă sunteți interesat să obțineți un post bine plătit în industria IT sau design.

Anume, deoarece acestea sunt industriile în care competențele și uneltele de muncă se schimbă continuu, diplomele ordinare nu au aceeași importanță pe care o au, de exemplu, în domenii precum dreptul, medicina sau arhitectura.

Tocmai pentru aceasta, corporațiile software de vârf asigură titlul de specialist care garantează capacitatea de a conduce afaceri avansate, fie în domeniul programării, design, administrare sau IT management.

Posedarea certificatului oficial sau a unei diplome în industrie dovedește angajatorului că posedăți calificare reală pentru o muncă profitabilă. În comparație cu colegii care nu au titluri de specialist în industrie, această prioritate este importantă la anajare.

Potrivit rezultatelor cercetărilor întreprinse de corporația Microsoft, pentru mai mult de jumătate dintre manageri IT, certificatul este un criteriu de bază pentru angajare.

Chiar 63% dintre ei susțin că persoanele cu certificat sunt mult mai productive decât colegii lor fără acest certificat. Iar aproape jumătate dintre specialiștii IT examinați au confirmat că au obținut măriri de salariu datorită confirmării calificărilor oficiale.

Fapt care nu surprinde. S-a calculat că în industria calculatoarelor, diplomele ordinare, chiar și cele de absolvire a facultăților, se învechesc cel mult în șase luni după absolvire. Pe de altă parte, persoanele care țin în degetul mic specialitatea profitabilă și practică au și cel mai mare preț. Și cel mai ușor mod de a câștiga mai mult.

Astăzi, criteriile au devenit atât de exigente încât există companii care condiționează angajarea prin posedarea certificatelor de specialist în industrie. De exemplu, companii precum Microsoft, Hewlett-Packard și Cisco solicită Comptia A+ certificare pentru tehnicienii săi, iar CompuCom și Ricoh solicită această certificare ca o condiție necesară, esențială.

Nu este vorba de o simplă hârtie, ci de faptul că obținerea titlurilor în industrie presupune că posedăți abilitate reală care este foarte profitabilă.

Pe lângă aceasta, crește cererea de specialiști IT pentru că IT se plasează în grupul de industrii care se extinde constant, indiferent de evenimentele economice. De exemplu, potrivit cercetărilor IDC, compania mondială pentru cercetarea pieței și a trendurilor, la sfârșitul anului 2008, în Europa lipseau 500.000 de specialiști în administrarea rețelelor. Deficitul acestui profil de specialiști este mare și în Serbia. Dacă avem în vedere faptul că Serbia a adoptat, în 2003, Hotărârea privind folosirea strategică a produselor Microsoft, se poate spune că obținerea titlurilor oficiale de specialist în domeniu este și mai profitabilă.

Cum să vă alegeți titlul de specialist?

Una dintre companiile cele mai influente în evaluarea certificatelor IT, CramSession, publică cu regularitate o listă de titluri și certificate care merită a fi obținute.

Porniți de acolo. Printre cele mai apreciate titluri în domeniu sunt Microsoft Certified Technology Specialist (MCTS) și Microsoft Certified Professional Developer (MCPD) pentru programatori, Adobe Certified Associate (ACA) și Adobe Certified Expert (ACE) pentru designeri, CompTIA și The Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) pentru administratori și tehnicieni de rețea.

## 2. Obțineți referințe bune

Dacă alături de numele Dvs. stă și dovada participării la proiecte IT de calitate, veți deveni un magnet pentru joburi IT excelente.

Majoritatea țărilor, inclusiv SUA și țările europene, duc lipsă de specialiști software, programatori, administratori, designeri care imediat după terminarea studiilor pot să lucreze în firme, la proiecte de piață. În Serbia, de exemplu, momentan la nivel anual se formează 2-3 mii de specialiști noi, dar estimarea oficială arată că cererea de specialiști IT motivată de construirea de noi centre IT va crește anual la peste 20.000 de specialiști noi.

Aceasta nu este o estimare neașteptată, deoarece IT este una dintre industriile în expansiune și în multe alte țări, indiferent de situația economică.

Însă, paradoxul constă în aceea că noii specialiști IT fără experiență practică se angajează greu, mai ales că numai această experiență o pot obține lucrând în companii. Majoritatea oamenilor de afaceri nu doresc să riște banii și timpul pentru investiții în crearea resurselor umane. Ei caută specialiști cu experiență, capabili să aducă profit într-o perioadă scurtă după angajarea în companie.

Un programator poate să fie bine pregătit tehnic, însă dacă nu a lucrat la proiecte practice îi lipsește modul strategic de gândire, înțelegerea a „big picture”, precum și arta comunicării și a muncii în cadrul unui grup. Iar adevărul este că o astfel de experiență, necesară pentru obținerea de joburi de calitate IT, se poate obține numai prin activitate practică.

De aceea, participați la proiecte reale de dezvoltare în timpul școlarizării.

O școală bună vă include în proiecte comerciale și necomerciale în timpul școlarizării, vă dă posibilitatea să obțineți experiențe valoroase și referințe care vă pot ajuta în căutarea unui job.

Acest lucru e important – nu trebuie să fiți leader-ul unui proiect. În realitate, puteți să fiți o parte mai mică a unui proiect, dar să dobândeți și cunoștințe și experiență pe care le puteți scrie cu mândrie în CV-ul Dvs.

Proiectele la care puteți lucra sunt mai accesibile decât în urmă cu cinci ani. Începând de la crearea site-urilor web și dezvoltarea noilor funcționalități pe site-urile existente, instalarea și administrarea sistemelor de rețea, până la elaborarea sau adaptarea software pentru întreprinderi mici și mijlocii.

Cele mai accesibile sunt proiecte de web-design, crearea activităților pe Internet, de noi Aplicații Web 2.0 și funcții pentru site-uri web, crearea și operarea sistemelor content management. Apoi, dezvoltarea programelor de contabilitate, a programelor de analize financiare, de transfer electronic de bani, de organizare a relațiilor cu clienții, de păstrare a documentației în formă electronică.

Cum să începeți a lucra la astfel de proiecte?

Întrebați. Porniți de la școala în care vă perfecționați. Prin intermediul prietenilor. Totul până la oferta de a lucra gratuit, cu participare minimă, la un proiect cunoscut sau într-o firmă unde puteți contacta directorul acesteia. Nu este important cu cât veți contribui. Important este să puteți să contribuiți.

Dacă repetați acest lucru de mai multe ori, CV-ul Dvs. va fi îmbogățit cu referințe excelente. Mai mult decât atât, cu argumente convingătoare pentru obținerea jobului pentru care veți fi bine plătit.

De exemplu, un tânăr specialist care a făcut parte dintr-un grup care a lucrat la dezvoltarea unui magazin online autohton, în CV-ul său, printre altele, stă scris și:

- ...
- A lucrat la dezvoltarea unui magazin online cu un grup de 12 oameni
- Experiența totală a grupului însumează 40 de mii de ore de lucru la dezvoltarea software-ului
- Proiectul cuprinde peste 220 de mii de linii de cod scrise
- În cadrul grupului, a fost membru al grupului care a creat prima aplicație ajax pe piața autohtonă și pe care au folosit-o peste 500 de mii de vizitatori
- În primele șase luni magazinul online a realizat un trafic de peste 1,3 milioane de euro
- ...

Convingător, nu-i așa?

### 3. Adaptați tehnicile de convingere la personalitatea Dvs.

Deși poate că nu vă atrage ideea de a începe să învățați cum să vindeți, această aptitudine este una dintre cele mai valoroase aptitudini personale care aduce un câștig bun.

În ciuda prejudecăților despre aptitudinile de vânzare, adevărata capacitate de a vă prezenta presupune mai multă empatie decât agresivitate, mai multă ascultare decât conversație, mai multă atenție decât impunere. Vânzătorii buni infirmă imaginea pe care o au majoritatea oamenilor despre cei care practică această profesie. Institutul pentru Cercetarea Științelor Behavioriste din Dallas a descoperit că, în realitate, vânzătorii exagerează mai puțin în declarațiile lor decât persoanele din profesii academice, cum ar fi psihologi sau profesori. Respectiv, imaginea unui vânzător agresiv care este în stare să spună orice pentru a obține ceea ce dorește, este doar un mit.

Iar aptitudinea de vânzare vă poate fi de mare folos și Dvs. Este o tehnică care se însușește, ca orice altă tehnică.

Pentru un bun început, iată două sfaturi care vă pot ajuta:

Înainte de a vă prezenta la un interviu, gândiți-vă ce vor câștiga oamenii la care doriți să lucrați. Cum îl/o veți putea ajuta la soluționarea unor probleme de afaceri? Veți ajuta pe cineva la mărirea profitului? La micșorarea cheltuielilor? La accelerarea unor procese interne concrete?

Atunci, încercați să calculați, să evaluați promisiunile pe care le puteți oferi. Oare veți fi capabil să micșorați cheltuielile până la 10%? Sau să aduceți 1000 de clienți noi prin aplicarea tehnicilor web pentru mărirea traficului? Sau puteți accelera cu 40% dezvoltarea aplicațiilor cheie, datorită metodei de dezvoltare pe care o folosiți și în care sunteți specialist? Sau veți mări nivelul loialității clienților și creșterea scontată a câștigului de până la 20% prin crearea unui imagini corecte a firmei, cu design de logo și alte elemente ale identității corporative?

Dacă nu puteți să calculați cât valorează promisiunea Dvs. și doriți, de exemplu, să vă angajați la dezvoltarea site-ului web, oferiți ceva similar: „Vă voi crea un site care va atrage clienți noi tocmai pentru că se va deosebi de site-urile concurente, care va avea funcționalități prin care veți obține datele de contact ale unui mare număr de vizitatori și cărora le veți putea prezenta produsele și serviciile în mod regulat, gratuit, care va fi designat astfel încât majoritatea vizitatorilor vor înțelege cele mai importante valori oferite și vor fi pregătiți să acorde ofertei Dvs. o atenție mai mare, față de oferta de pe site-urile concurenților Dvs. Rezultatul este că vă puteți aștepta la o majorare semnificativă a traficului deja peste 60 de zile.”

Cu alte cuvinte, gândiți-vă bine la ce beneficii va avea persoana cu care doriți să lucrați și spuneți-i acest lucru. De asemenea, spuneți-i cum veți realiza acest lucru.

O altă tehnică a prezentării convingătoare este ceva de neașteptat – întrebări bune. Dacă aveți întrebări bune, bine gândite, inteligente, veți lăsa o impresie mult mai puternică decât spunând cea mai bună propoziție.

De aceea, gândiți-vă bine ce fel de întrebări puteți pune. Iată câteva întrebări bune:

- Fiindcă astăzi stăm de vorbă pentru prima dată, dar știu că fiecare firmă se află într-o situație specifică, ceea ce mă interesează este – personal ce vă este important în legătură cu postul pentru care concurez?
- Ce fel de rezultate așteptați? Ce rezultate planificați? În ce mod vă evaluați rezultatele? Cum veți fi sigur că aceste rezultate se vor realiza? Ce criterii aveți vizavi de acest job ca să puteți aștepta rezultatele respective? Pe ce criterii evaluați persoana prevăzută pentru acest job în vederea rezultatelor așteptate?
- Care este experiența Dvs. de până acum cu persoanele care au ocupat această funcție în firma Dvs.?
- Care este pentru Dvs. provocarea esențială, problema pe care ați dori să o rezolvați în legătură cu această poziție?
- În baza conversației noastre, pe ce poziție mă vedeți ca persoană care lucrează la acest proiect?

Dacă aveți o întrebare bună pentru persoana care se gândește dacă să lucreze cu Dvs., să vă angajeze, veți primi și un răspuns. Și mai bine, veți primi un răspuns bine gândit. Și prin aceasta, deschideți calea unei comunicări echilibrate, care este necesară dacă doriți să transmiteți ideea că sunteți cea mai potrivită persoană pentru acest job.

Țineți minte că nu este suficient să posedați o aptitudine tehnică înaltă. Majoritatea oamenilor cu care puteți să lucrați apreciază aptitudini de comunicare convingătoare, necesare pentru munca în grup.

De unde să porniți? E simplu. Există diverse cărți care vă pot ajuta să vă însușiți arta vânzării, a comunicării și a negocierii. Când începeți să le citiți, totul va fi și mai interesant. Iată câteva titluri: „Biblia vânzătorilor” de Jeffrey Gitomer, apoi „Cartea despre vânzări” de Tom Hopkins, „Descoperă-ți geniul” de Michael Gelb.

Atât. Nu este ușor, dar este simplu. Dacă parcurgeți toți acești trei pași, vă veți mări șansele de a obține un job bine plătit. Iar pentru a afla cum să vă asigurați o carieră bună prin școlarizare, vizitați [www.it-academia.ro](http://www.it-academia.ro).

## Cum să obțineți un job în IT sau design bine plătit prin școlarizare, primind titlul oficial de specialist în industrie

ITAcademy este autorizată de Departamentul Examinare al Cambridge University și de două corporații software de vârf, să pregătească cursanții conform unui program avansat de un an pentru cele mai noi tehnologii de calculatoare și să elibereze diplome și certificate oficiale. Țelul nostru este simplu: să vă asigurăm o carieră IT mai profitabilă.

ITAcademy are 5 departamente de bază: programare, design & multimedia, administrare, IT management, afacere electronică.

Cursurile se desfășoară în două moduri. În mod tradițional, cu studiu în sală, sau pe internet - învățământ la distanță. Deoarece ITAcademy funcționează cu autorizarea oficială a Departamentului Examinare al Cambridge University și eliberează diplome oficiale și titluri Cambridge, Microsoft și Adobe, ambele moduri de învățământ îndeplinesc standardele înalte ale grupației de cinci universități de vârf în lume.

Pentru a afla totul despre școlarizarea la ITAcademy și despre modurile unei bune recompensări a carierei IT a Dvs., vizitați [www.it-academia.ro](http://www.it-academia.ro).

# ITAcademy

### Pentru o carieră IT profitabilă:

Prin autorizarea oficială a Departamentului Examinare al Cambridge University și a două corporații software de vârf, școlarizare de specialitate IT de un an, conform programului avansat pentru tehnologii calculatoare și design



ITAcademy este autorizată de Departamentul Examinare al Cambridge University pentru titlul de specialist



Microsoft®

ITAcademy asigură titluri oficiale de specialist al corporației Microsoft



Adobe

Titluri oficiale Adobe

Acest document este parte integrantă a seriei de rapoarte speciale ale ITAcademy. Pentru alte surse și informații care vă pot fi de folos pentru cariera profesională în IT sau design, vizitați [www.it-academia.ro](http://www.it-academia.ro).