



Gestione e sviluppo di attività
socio sanitarie

24 gennaio 2016 San Francesco di Sales



[Commenti](#) | [Lettere al direttore](#) | [Chiesa](#) | [Vita](#) | [Famiglia](#) | [Rubriche](#) | [Dossier](#) | [Mondo](#) | [Popotus](#)
[Cronaca](#) | [Politica](#) | [Cultura](#) | [Economia](#) | [Spettacoli](#) | [Sport](#) | [Scienza&Tecnologia](#) | [Video](#) | [Foto](#)

[Chi Siamo](#) | [Abbonamenti](#) | [Contatti](#)
 BOLOGNA | MILANO | ROMA

Avvenire Home Page > Lavoro > Agenzie Lavoro > Ecco come trovare lavoro senza raccomandazione



Questo sito usa i cookie (anche di terze parti), per fornirti una migliore esperienza di navigazione. Continuando a navigare ne accetti l'utilizzo. [cookie policy](#)

Agenzie Lavoro

23 gennaio 2016

Orienta



Ecco come trovare lavoro senza raccomandazione



Non più la vecchia raccomandazione, ma il networking. È la capacità di creare relazioni di valore, infatti, che conta oggi per trovare lavoro e fare carriera. Parola dell'agenzia del lavoro Orienta. "Il mercato del lavoro è radicalmente cambiato - sottolinea - e ai giovani verrà sempre più richiesto di governare 'proattivamente' il cambiamento investendo in relazioni di valore. Oggi, mandare un buon curriculum vitae e lettere di presentazione non basta più, ma occorre

individuare modalità proattive e strumenti diversi per emergere da una vasta platea di validi giovani. E una delle nuove competenze strategiche per il mercato del lavoro di oggi e di domani sarà la capacità di creare relazioni di valore".

Networking significa rafforzare e ampliare la propria rete di relazione in un'ottica sinergica e di scambio anche attraverso un uso consapevole e strategico di tutte le possibilità relazionali, tra cui i social network, LinkedIn in primis, ma non solo.

In altre parole, oggi contano sì le relazioni personali, ma guardate da una prospettiva e angolatura nuove e diverse, intese cioè come capacità di creare e sviluppare una rete di rapporti personali rispetto alle proprie aspettative di lavoro e al proprio progetto e sogno nel cassetto. L'attività di networking, però, non si può improvvisare, ma prevede una metodologia precisa, strutturata e continuativa e come ogni competenza va trasferita e allenata.

Per questo, l'agenzia per il lavoro Orienta ha avviato da tempo diversi progetti in questo senso. Tra i più significativi, la partecipazione al percorso formativo Manager attivo nell'ambito delle politiche attive presso Cfmt-Centro formazione manager del terziario, che ha coinvolto dal 2012 a oggi oltre 800 manager fuoriusciti dal mercato cui è stato offerto, all'interno di un percorso formativo strutturato e articolato, una formazione specifica focalizzata sul networking e sulle strategie di ricollocazione. I risultati complessivi del progetto sono stati straordinari: oltre l'80% si è ricollocato - con contratti di dirigenza, consulenza e a progetto - grazie al proprio network.



TROVA LAVORO:

Lufthansa ricerca personale in Europa

La compagnia aerea tedesca ricerca assistenti di volo in Germania, Austria e Svizzera...

Ducati ricerca personale

La casa automobilistica ha aperto le candidature per marketing manager, designer, programmatori e stagisti...

In un anno abbiamo offerto

869.516
 pasti caldi

66.885
 ingressi alle docce

Orienta, inoltre, consente ogni anno a diversi giovani di fare esperienza presso le proprie strutture sul territorio favorendo una rapida ricollocazione anche grazie a specifiche iniziative sul networking che vengono effettuate internamente, anche per gli stagisti.

In particolare, l'agenzia per il lavoro ha creato un format per i giovani sull'utilizzo del networking per la ricerca del lavoro dal nome 'Caccia al lavoro grazie al networking'. Servizio che può essere fornito alle aziende anche nell'ambito di politiche attive di welfare sul lavoro sia per giovani che hanno la necessità di entrare nel mercato e di rimanerci sia per i familiari di dipendenti che il lavoro l'hanno perso.

"Oggi anche per un giovane fare networking vuole dire andare a cogliere un'esigenza del mercato del lavoro prima di potenziali concorrenti - spiega **Giuseppe Biazzo**, amministratore delegato di Orienta Spa - e questo perché si è saputo da subito costruire una rete di relazioni solide e di qualità: una base sicura da alimentare continuamente nel tempo. Sono fiducioso che qualcosa stia cambiando nei comportamenti e nelle abitudini. Prima o poi, arriveremo a un punto per cui anche in Italia se assumi qualcuno che conosci questo non diventa automaticamente un raccomandato, ma vuole dire anche che qualcuno sta mettendo la faccia per questa persona, perché si ritiene che meriti fiducia e opportunità".

Cosa vuole dire fare networking per un giovane che vuole affacciarsi a un mercato del lavoro che pare così ostico e complesso? Non è semplice dare ricette, ma alcune avvertenze sono d'obbligo. Ecco le dieci regole del networking:

1. Il giovane deve lavorare sulla consapevolezza di sé e degli elementi distintivi che lo caratterizzano individuando uno sbocco coerente con i propri tratti attitudinali.
2. Il giovane dovrà definire quale è il proprio vantaggio competitivo, quello che lo differenzia a parità di un giovane con gli stessi studi e la stessa esperienza e dovrà essere in grado di comunicarlo efficacemente a potenziali datori di lavoro.
3. Condividere con la propria rete, vecchia e nuova, i propri progetti e le proprie aspirazioni a livello professionale chiedendo consiglio, entrando in contatto con interlocutori che lavorano in azienda e confrontandosi sulle migliori modalità di approccio.
4. Mantenere le relazioni, vecchie e nuove e creare nuove occasioni di contatto anche legate a hobbies e tempo libero.
5. Frequentare job fair, fiere ed eventi dedicate sia al lavoro e orientamento che al mondo del business, presentandosi a nuovi interlocutori aziendali in modo proattivo.
6. Informarsi sui settori emergenti e mappare verticalmente un settore di interesse: trend, interlocutori, fatturato, player, e così via.
7. Trasformare una passione (per esempio, pratiche sportive) in nuove occasioni di relazioni per arrivare a interlocutori aziendali (ognuno di noi lavora o conosce qualcuno che lavora in azienda).
8. Informarsi sul network delle persone con cui si entra in contatto pensando sempre a un 'dono' per il nostro interlocutore e a nuove occasioni per rivedersi.
9. Attivarsi presso le aziende con un messaggio personalizzato senza aspettare che una posizione sia aperta (l'80% delle posizioni non è visibile).
10. Non smettere mai di fare azioni sul mercato anche se pare complesso: il lavoro raramente verrà a bussare alla vostra porta.

