ПРОЕКТ

БИЗНЕС-ТРЕК

Правильные
советы
по построению
карьеры

СОДЕРЖАНИЕ

Зачем нужен план построения карьеры 4
Чем наполнен планер 5
О чем проект? 6
Что для тебя действительно представляет ценность? 7
Вехи, которые точно должны быть в моем карьерном треке 8
Именно так я выгляжу на пике карьеры 9
Аудит 10
Результатами моей карьеры могут быть 12
Самые популярные сайты для поиска работы 13
Пошаговая инструкция трудоустройства 14
Основные тенденции в оформлении резюме 15
Если вы не знаете, что писать в графе «Навыки» 17
Телефонные переговоры перед собеседованием или вместо него 19
Как не провалить важное собеседование 20
Переход на новый уровень (когда начинать?) 23
Чек-лист развития личных навыков 24
Виды карьеры 25
17 наиболее распространенных бизнес-моделей 26
Есть ли у Вас возможность начать свой бизнес сейчас? 30
5 принципов предпринимательства 32
Как понять, что Вы нашли ту самую идею? И откуда взять концепцию бизнеса 33
У бизнеса тоже есть карьерные ступени 34
Стратегическая картонка 35
Почему люди сдаются 37
Полезные адреса и ссылки 38

ЗАЧЕМ НУЖЕН ПЛАН ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ

С планом

Без плана

ЧЕМ НАПОЛНЕН ПЛАНЕР

Верой в то, что каждый из нас способен реализовать даже самый грандиозный карьерный план.

Полезным контентом (источники, контакты, офф-лайн курсы, чек-листы на разные случаи).

Правильными мыслями (никаких аффирмации и чудесных пилюль).

Выходом из зоны комфорта (нелегко в учении — легко в бою).

Главный приз — наличие чёткого плана продвижения по карьерной лестнице.

О ЧЕМ ПРОЕКТ?

Мы точно знаем — без чёткого плана и ежедневных (иногда не очень приятных дел, их ещё называют «лягушками») достигать карьерных высот очень тяжело. Вдвойне тяжело когда нет чёткой траектории развития.

Данный проект даст возможность пройти все стадии: от разработки резюме до формирования карьерного трека, направленного именно на ваше понимание удачно сложившейся карьеры.

НАЧНЁМ?

ЧТО ДЛЯ ТЕБЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЦЕННОСТЬ?

можно нарисовать или создать коллаж

НЕ ИМЕЮ, НО ХОЧУ ИМЕТЬ	ИМЕЮ, И ХОЧУ ИМЕТЬ
НЕ ИМЕЮ, НЕ ХОЧУ ИМЕТЬ	НЕ ХОЧУ, НО ИМЕЮ

ВЕХИ, КОТОРЫЕ ТОЧНО ДОЛЖНЫ БЫТЬ В МОЁМ КАРЬЕРНОМ ТРЕКЕ

1.

2.

3.

4.

5.

ИМЕННО ТАК Я ВЫГЛЯЖУ НА ПИКЕ КАРЬЕРЫ

что будет вокруг меня, что я буду чувствовать, что будут говорить/писать обо мне

АУДИТ

Сегодня я .....

(профессия / должность)

Исходные данные .....

.....

.....

(навыки и знания)

Поддержка ближнего круга .....

Наставник .....

Удача .....

(укажите процент этого фактора в построении карьеры)

Самомотивация .....

.....

.....

(что приятного я сделаю для себя, если достигну своей карьерной цели в срок)

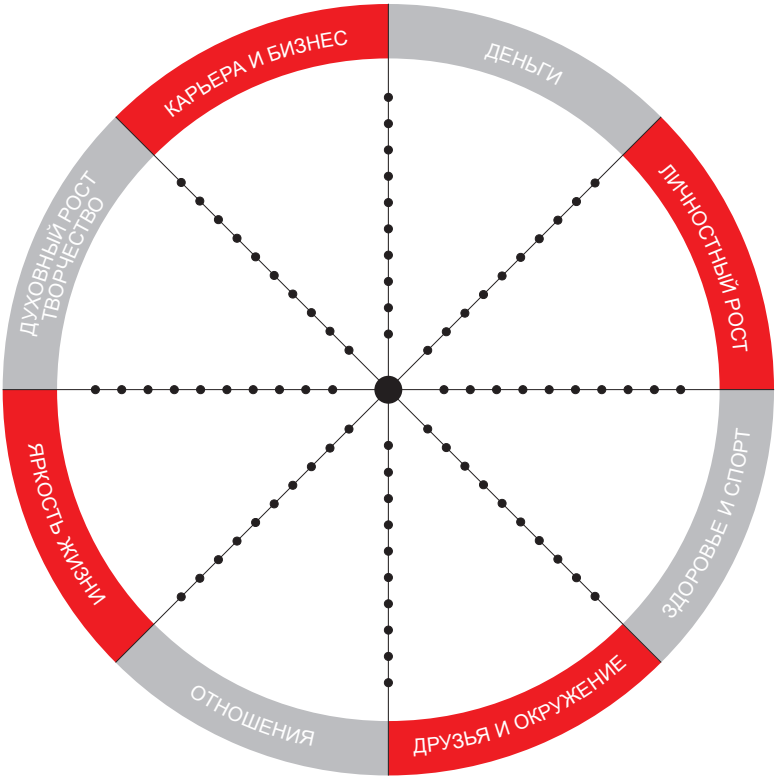
Когда начинать? .....

Выглядеть хорошо — это .....

.....

.....

Мой жизненный цикл:



Мои принципы .....

.....

.....

Мой любимый вид отдыха .....

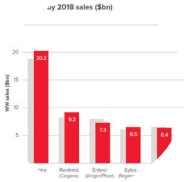
.....

.....

РЕЗУЛЬТАТАМИ МОЕЙ КАРЬЕРЫ МОГУТ БЫТЬ

ДЕНЬГИ

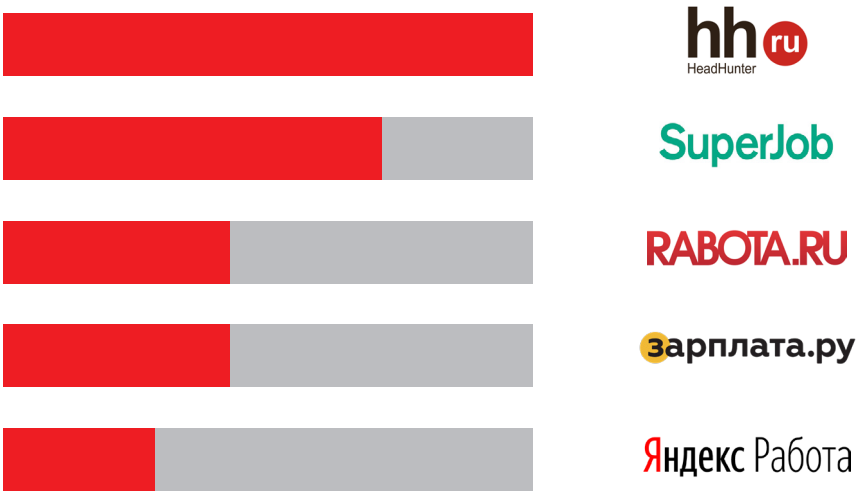
ВЕЛИЧИЕ



ПРИЗНАНИЕ

ПРЕДМЕТ
СОБСТВЕННОЙ ГОРДОСТИ

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ САЙТЫ ДЛЯ ПОИСКА РАБОТЫ



НА ЭТИХ САЙТАХ ТОЖЕ МОЖНО НАЙТИ ИНТЕРЕСНЫЕ ВАРИАНТЫ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

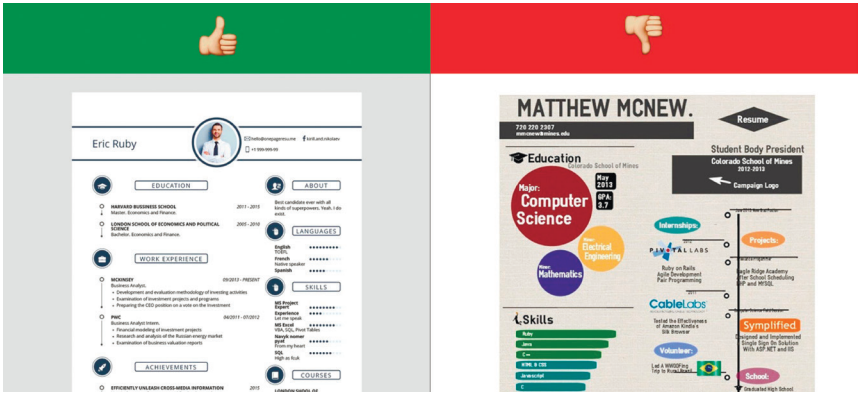
.....

.....

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА

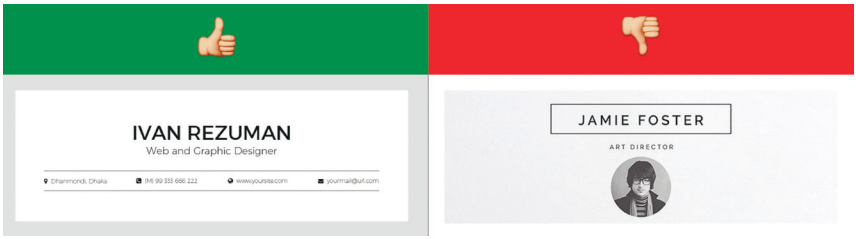
- Создать резюме
- Разослать потенциальным работодателям, разместить на сайте по поиску работы, рассказать о себе в соцсетях
- Пройти собеседование (лично или по телефону)
- Предоставить все необходимые документы и заключить договор
- Пройти стажировку
- Пережить испытательный срок
- Адаптироваться и приступить к производительному труду
- Наметить дальнейший план карьерного продвижения либо присоедениться к карьерной программе, реализуемой работодателем

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОФОРМЛЕНИИ РЕЗЮМЕ



Дизайн имеет значение

Стильное резюме как минимум притягивает взгляд и привлекает внимание. Не больше двух шрифтов, пара иконок и небольшой цветовой акцент. Минимализм снова в моде.



Добавьте шапку

Разместите свои контакты, ссылки на проекты/сайт. Адрес почты должен быть деловым, содержать сокращённые имя и фамилию. Ссылки на соцсети тоже лучше прикреплять в сокращённом виде или гиперлинком.

Постройте личный бренд

Графа «О себе» — ваш шанс подчеркнуть свои достоинства и показать работодателю, что Вы можете сделать для него. Достижения, навыки и преимущества, которые вы напишете в этом блоке должны показать рекрутеру, что вы тот самый кандидат.

Расскажите о навыках

Напишите, что вы умеете. Речь идёт о *технических* навыках и умениях. Социальные тоже важны, но выделять их в отдельные пункты не стоит. Не забывайте менять ваши навыки в зависимости от вакансии: если вы откликаетесь на позицию в русскоязычную компанию, не пишите о знании 7+ языков — они не пригодятся вам в работе и отвлекут читателя от более значимой информации.

ЕСЛИ ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, ЧТО ПИСАТЬ В ГРАФЕ «НАВЫКИ»

!

Сразу напоминаем Вам, что навыки, о которых Вы расскажете своему работодателю, должны иметь непосредственное отношение к позиции, на которую Вы претендуете.

ЛИДЕРСТВО

Умеете решать конфликты в команде, готовы помогать коллегам, прислушиваетесь к критике, готовы вести за собой, берёте ответственность за решения команды... — всё звучит конкретнее, чем «обладаю лидерскими качествами».

КОММУНИКАБЕЛЬНОСТЬ

Нетворкинг, знание техники «холодных» звонков, выстраивание отношений с клиентами, умение работать в команде.

ОРГАНИЗАЦИЯ

В русском языке слово «организация» имеет два смежных значения: Вы организованы, пунктуальны, понимаете, что такое «системный» подход, а может быть Вы понимаете, как организовать множество людей и заставить шестерёнки крутиться. Так что в данном случае мы бы посоветовали Вам:

Организация мероприятий, контроль встреч, составление расписания, планирование (отличное слово для резюме!), тайм-менеджмент.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Проектная деятельность (завершено n проектов), количество постоянных клиентов, создание рекламной кампании n.

ОБУЧАЕМОСТЬ

Самостоятельно изучил программу n, освоил язык программирования n, активное посещение тренингов, создание личного сайта, желание использовать навыки в разных отделах.

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Поиск информации, умение анализировать, создание отчётности в n, рецензирование.

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

Умение (ОПЫТ!) работы в режиме дедлайна, способность быстро принимать решения, знание рынка, понимание особенностей конкуренции в отрасли, умение справляться с кризисными ситуациями.

ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПЕРЕД СОБЕСЕДОВАНИЕМ ИЛИ ВМЕСТО НЕГО

Привлеките внимание, опишите свою первую работу, текущую роль, предполагаемую траекторию развития, только не перечитывайте резюме.

Продемонстрируйте, что вакансия Вам интересна: изучите историю, миссию компании, поинтерисуйтесь реализуемыми проектами, командой. В идеале Вы найдёте что-то созвучное Вам — об этом стоит сказать HR-менеджеру.

Представьте, что интервью происходит с глазу на глаз, что Вы находитесь в офисе и отвечаете на вопросы. Нерабочая обстановка сильно влияет на то, как Вы разговариваете.

Задавайте вопросы с умом. То, о чём соискатель спрашивает в конце разговора, отображает темы, которые волнуют его больше всего. Поэтому не стоит спрашивать у рекрутера о том, как в компании предоставляются отпуска. Правильнее будет спросить, как выглядит успешный кандидат на эту должность. Это подчеркнёт Ваш профессионализм и перечень ценностей.

КАК НЕ ПРОВАЛИТЬ ВАЖНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ

За 36 часов до собеседования

Порепетируйте

Сядьте перед зеркалом и идите прямо по списку вопросов, а ещё лучше — позовите друга и разыграйте собеседование с ним. Выделите ключевые слова и опирайтесь на них, так не придётся заучивать предложения.

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ

www.hr-portal.ru/tool/100-voprosov-kotorye-mozhno-zadat-na-sobesedovanii

Сравните свои навыки и опыт с описанием вакансии

На самом деле, схема, чтобы получить работу, проста — вы внимательно изучаете в вакансии и «подбиваете» себя под них. Понятно, что не всегда мы на 100% соответствуем запросам работодателя, но тогда нужно объяснить, почему отсутствие каких-то навыков не помешает успешно работать и достигать целей. Не принижайте себя и не извиняйтесь за небольшой опыт, вообще никогда не акцентируйте внимание на слабых сторонах.

За 12–24 часа до собеседования

Отдохните

Знаем, перед днём X не всегда легко заснуть — волнение зашкаливает. Но синие круги под глазами на собеседо-

вании на руку не сыграют, а вот здоровый и спокойный вид — да. Если начитались рассказов о строгом отборе кандидатов и не справляетесь с беспокойством, попробуйте медитацию или дыхательные практики. Может, не привычно, но работает!

За 3–6 часов до собеседования

Выберите одежду

Уверены, Вы и так понимаете, что образ на собеседовании должен быть лаконичным и сдержанным, мы только советуем не экспериментировать в этот день и выбирать удобную одежду. Давящие туфли или тесная рубашка испортят Вам настроение и подорвут уверенность.

Предотвратите неловкие ситуации

Заранее спланируйте маршрут до офиса, уточните расписание транспорта, заложите 10–15 минут про запас — опаздывать на собеседование не стоит. Но и не приходите слишком рано, многих рекрутеров раздражает, если они знают, что кандидат уже 20 минут сидит и ждёт его.

ЧТО НЕ НРАВЯТСЯ РЕКРУТЕРАМ

www.icanchoose.ru/blog/10-kachestv-kotorye-besyat-rekruterov-v-kandidatah

Также можно на всякий случай распечатать несколько копий резюме. И изучите качества, которые раздражают рекрутеров в кандидатах и поработайте над собой.

За 15 минут до собеседования

Успокойтесь

Самое плохое, что может случиться — Вас не возьмут на работу.

Будьте дружелюбны со всеми

Неизвестно, кого Вы можете встретить в коридоре.

Не сидите в телефоне

Новость или навязчивая мелодия способны сбить настрой.

Через 6–12 часов после собеседования

Напомните о себе

Написать рекрутеру после собеседования — хороший способ показать, что Вы действительно заинтересованы в работе. Короткого сообщения с благодарностью за потраченное время и шанс будет достаточно — не обрывайте телефон HR.

Кстати, если уж так вышло и Вам отказали, попросите рассказать о причинах. Скажите, что Вам важно понять, какие навыки подтянуть, и можете ли Вы в будущем рассчитывать на место в компании, если поработаете над собой.

ПЕРЕХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ (КОГДА НАЧИНАТЬ?)

01

Адаптация. Прежде, чем строить карьерные планы, необходимо освоиться на рабочем месте и понять, что это действительно твой профессиональный океан.

02

У кого можно получить информацию о сроках и способах карьерного продвижения?

- HR
- Ваш непосредственный руководитель
- Коллега
- Информация о вакансиях на сайте компании

03

Наметить стратегический план (рост показателей производительности, самообразование или повышение его уровня, изучение новых технологий, языка)

ЧЕК-ЛИСТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ НАВЫКОВ

Владеете — отлично, не владеете — необходимо осваивать.

Коммуникации

- ○ Умение слушать и слышать
- ○ Умение выступать публично
- ○ Хорошие манеры и соблюдение этикета
- ○ Умение хорошо писать
- ○ Возможность быть всегда на связи
- ○ Владение иностранными языками

Другие навыки

- ○ Умение держать слово
- ○ Умение фокусироваться, концентрроваться
- ○ Умение делегировать
- ○ Умение мотивировать
- ○ Умение держать удар
- ○ Умение ускоряться
- ○ Умение держать темп
- ○ Умение проводить совещания и участвовать в них
- ○ Умение принимать новое и изменения
- ○ Понимание и использование современных технологий
- ○ Умение подавать идеи
- ○ Нетворкинг
- ○ Оптимизм и чувство юмора
- ○ Умение говорить «спасибо»

ВИДЫ КАРЬЕРЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА

Специализация — узкая напрвленность в одной области (важно правильно её выбрать).

Транспрофессионализация — это осваивание смежных областей, увеличение инструментария и сферы деятельности (подходит тем, кто не может долго фокусироваться на одной теме).

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КАРЬЕРА

Внутриорганизационная — все стадии развития от линейного работника до директора на одном предприятии.

Межорганизационная — переход с должности на должность происходит в разных организациях.

17 НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Подавляющее большинство компаний использует уже существующие и проверенные на практике бизнес-модели, лишь совершенствуя их, чтобы найти конкурентные преимущества.

1. РЕКЛАМА

Основы строятся вокруг создания контента, который люди хотят читать или смотреть, и показа рекламы своим читателям или зрителям.

2. ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Чаще всего в партнерской модели используются ссылки (встраиваются в контент), а не визуальные рекламные объявления, которые легко идентифицируются.

3. КОМИССИЯ

Посреднические бизнесы связывают покупателей и продавцов, тем самым упрощая сделку. Они взимают плату за каждую транзакцию либо с покупателем, либо с продавцом, а иногда с обоими.

4. КРАУДСОРСИНГ

Если вам удалось объединить большое количество людей, которые снабжают Ваш сайт контентом, то Вы используете модель краудсорсинга. Эта бизнес-модель

чаще всего сочетается с рекламным форматом для получения дохода, но есть много других вариантов этой модели.

5. КАСТОМИЗАЦИЯ

Некоторые компании используют существующие продукты или услуги, дополняя их элементами, которые делают каждую продажу уникальной.

6. ОТКАЗ ОТ ПОСРЕДНИКОВ

Работа без посредников предполагает, что Вы обходите всех в цепочке поставок и продаете товары потребителям напрямую. Это позволяет снизить затраты и выстраивать прямые и честные отношения с клиентами.

7. ДРОБЛЕНИЕ

Вместо продажи всего продукта Вы можете продавать только часть этого продукта, используя бизнес-модель дробления.

8. ФРАНШИЗА

Эта бизнес-модель предполагает продажу стратегии для запуска и ведения успешного бизнеса кому-то другому. Часто Вы также продаете доступ к бренду и службам поддержки, которые помогают новому владельцу франшизы успешно работать на рынке.

9. FREEMIUM

Эта бизнес-модель предполагает, что Вы бесплатно предоставляете часть своего продукта или услуги и взимаете плату за дополнительные опции.

10. ЛИЗИНГ

Лизинг может показаться похожим на дробление, но эти бизнес-модели очень разные. При дроблении Вы продаёте постоянный доступ к части чего-то. А лизинг похож на аренду. С окончанием срока действия договора клиент обязуется вернуть арендуемый продукт.

11. МАРКЕТПЛЕЙС

Торговые площадки позволяют продавцам выставлять товары для продажи и предоставлять клиентам простые инструменты для контакта с продавцами.

12. ОПЛАТА ПО ФАКТУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Вместо предварительной покупки продуктов клиенты оплачивают фактическое использование в конце расчётного периода.

13. «БРИТВА И ЛЕЗВИЕ»

Продайте долговечный продукт ниже стоимости, чтобы увеличить объём продаж одноразового компонента этого продукта. Цель продажи — завлечь клиента в систему постоянного взаимодействия и гарантия того, что с течением времени будет много дополнительных покупок.

14. «БРИТВА И ЛЕЗВИЕ НАОБОРОТ»

Вы можете предложить клиентам продукт с высокой стоимостью и развивать продажи дополнительных продуктов с низкой стоимостью.

15. ОБРАТНЫЙ АУКЦИОН

Эта бизнес-модель даёт возможность покупателям называть продавцам свою цену.

16. LOW-TOUCH

Благодаря бизнес-модели с низким уровнем обслуживания компании снижают свои цены за счет предоставления меньшего количества услуг. Low-touch означает, что клиентам необходимо либо приобретать дополнительные услуги, либо делать что-то самостоятельно, чтобы снизить затраты.

17. ПОДПИСКА

Суть заключается в том, что потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге.

> Приведенный список не является исчерпывающим, его можно дополнять. Но начинающим предпринимателям стоит помнить о том, что для достижения успеха в бизнесе далеко не всегда нужно изобретать новую бизнес-модель, ведь все новое сопряжено с более высокими рисками. Напротив, использование существующих моделей может значительно упростить ситуацию, поскольку эти модели уже доказали свою эффективность.

ЕСТЬ ЛИ У ВАС ВОЗМОЖНОСТЬ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС СЕЙЧАС?

Пройдитет небольшой тест. Ответьте на следующие 20 вопросов «да» или «нет» и сосчитайте количество положительных ответов.

1. Умеете ли Вы доводить начатое до конца, не смотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли Вы настоять на принятом решении или Вас можно легко переубедить?
3. Любите ли Вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли Вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли Вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли Вы убеждать других в првильности избранного пути?
9. Понятны ли Вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у Вас опыт работы в той области, в которой Вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли Вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в Вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые Вы собираетесь предложить?

13. Есть ли у Вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в Вашем городе (области) у других предпринимателей Вашего профиля?
15. Есть ли у Вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли Вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать своё предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого Вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у Вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у Вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых Вам не хватает?
20. Уверены ли Вы в том, что иметь собственное дело — это Ваша главная мечта?

Результат

Если сумма очков равна **17 и более**, Вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем.

Вы набрали **от 13 до 17** очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако Вы можете стать удачливым коммерсантом.

Если у Вас **менее 13** очков, постарайтесь набраться опыта, и прежде, чем встать на путь свободного предпринимательства, ещё и ещё раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

5 ПРИНЦИПОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1-й Кто не рискует, тот… денег не зарабатывает!
95% людей выбирают стабильность и только 5% смогут рискнуть.

2-й Правильно оцените себя и свои способности.
Ваши преимущества:

- Ваш практический опыт и высокие результаты в той области, где Вы собираетесь начать бизнес;
- ресурсы: деньги, информация, время, материальные средства (имущество, оборудование);
- опытные или влиятельные наставники: родители, друзья, родственники, близкие по духу и ценностям люди.

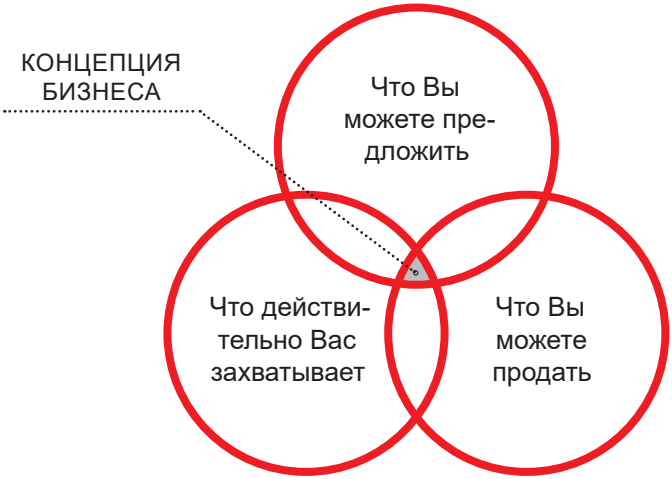
3-й Научитесь продажам и маркетингу.

4-й Совершайте ошибки без сожаления, так как успех ничему не учит.

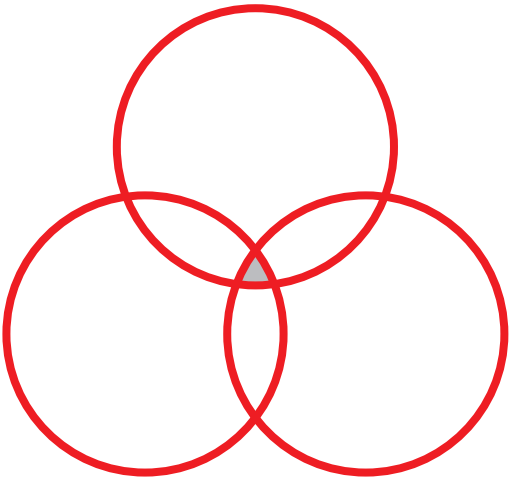
5-й Страстно делайте любимое дело, востребованное рынком.
Вспомните, чем Вы любите заниматься и подумайте, как можно извлечь из этого прибыль.
Не бойтесь фантазировать и комбинировать идеи своих талантов и наработок.

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ВЫ НАШЛИ ТУ САМУЮ ИДЕЮ? И ОТКУДА ВЗЯТЬ КОНЦЕПЦИЮ БИЗНЕСА

КАК ЭТО РАБОТАЕТ



МОЯ МОДЕЛЬ



У БИЗНЕСА ТОЖЕ ЕСТЬ КАРЬЕРНЫЕ СТУПЕНИ

1 — Первичное размещение акций компании на бирже.

ДАТА:

!

НЕБОЛЬШОЕ, НО СРОЧНОЕ

ЧАСТЬ БОЛЬШОГО ПРОЕКТА

ЖЁСТКИЕ ВСТРЕЧИ	ГИБКИЕ ЗАДАЧИ
08:00	
09:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	
19:00	
20:00	
21:00	
22:00	
23:00	

НЕДЕЛЯ __ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТОНКА

ДАТА:

!

НЕБОЛЬШОЕ, НО СРОЧНОЕ

ЧАСТЬ БОЛЬШОГО ПРОЕКТА

ЖЁСТКИЕ ВСТРЕЧИ	ГИБКИЕ ЗАДАЧИ
08:00	
09:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	
19:00	
20:00	
21:00	
22:00	
23:00	

НЕДЕЛЯ __ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТОНКА

ПОЧЕМУ ЛЮДИ **СДАЮТСЯ**

ЖДУТ **БЫСТРЫХ** РЕЗУЛЬТАТОВ

ПЕРЕСТАЮТ **ВЕРИТЬ** В СЕБЯ

ЗАСТРЕВАЮТ **В ПРОШЛОМ**

ЗАЦИКЛИВАЮТСЯ НА СВОИХ ОШИБКАХ

БОЯТСЯ БУДУЩЕГО

ПРОТИВЯТСЯ ПЕРЕМЕНАМ

БЫСТРО **ОПУСКАЮТ РУКИ**

СЧИТАЮТ СЕБЯ **СЛАБЫМИ**

ДУМАЮТ, ЧТО **МИР ИМ ОБЯЗАН**

СТРАХ ПЕРЕД НЕУДАЧЕЙ **БОЛЬШЕ**, ЧЕМ ЖАЖДА УСПЕХА

НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЕБЕ ВСЕХ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ЧУВСТВУЮТ, ЧТО ИМ **ЕСТЬ, ЧТО ТЕРЯТЬ**

СЛИШКОМ МНОГО РАБОТАЮТ

СЧИТАЮТ, ЧТО ИХ ПРОБЛЕМЫ **УНИКАЛЬНЫ**

НЕУДАЧА ДЛЯ НИХ — ЭТО СИГНАЛ К **ОТСТУПЛЕНИЮ**

ЖАЛЕЮТ СЕБЯ

ПОЛЕЗНЫЕ АДРЕСА И ССЫЛКИ

Атлас профессий будущего

- atlas100.ru

Площадки для он-лайн обучения (бесплатные)

- universarium.org
- openedu.ru
- netology.ru

Грантовые программы

- президентскиегранты.рф
- konkurs.nb-fund.ru
- redressdesignaward.com

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ДЛЯ ЗАМЕТОК