

ВСТРЕЧА ВЫПУСКНИКОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ АСУ С РАБОТОДАТЕЛЯМИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ БЕЛГОРОДСКОГО РЕКРУТИНГОВОГО АГЕНТСТВА

Получение качественного профессионального образования – одно из главных условий успешного трудоустройства и развития карьеры.

Большинство наших студентов уже определили свои склонности, оценили профессиональные качества и способности, которые пригодятся в профессии и узнали, какие профессии пользуются спросом на рынке труда. Но рынок труда – это не только соискатель, но и работодатель. Поэтому 13 апреля 2018 года состоялась встреча выпускников специальности АСУ с работодателями и представителями Белгородского рекрутингового агентства. В ходе подготовки к мероприятию “Как продать себя дорого” участники прошли следующие отборочные туры:

- тестирование на знание специфики специальности;
- составление резюме;
- самопрезентация;
- экскурсии на производственные площадки предприятий-работодателей.

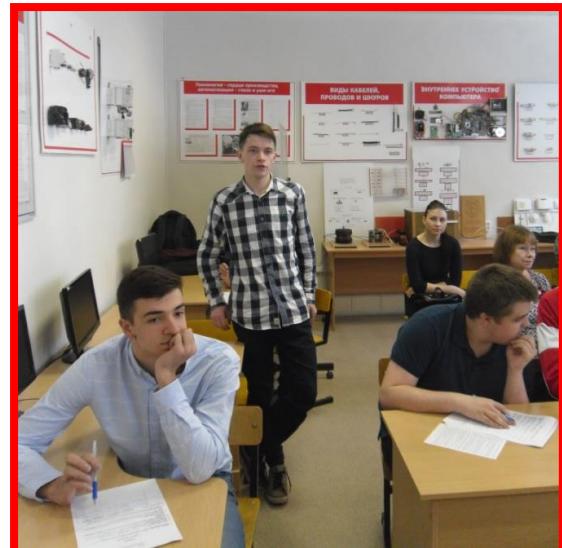
Мероприятие “Как продать себя дорого” проходило в кабинете АСУ, где были оборудованы места для участников из числа студентов, выступавших в роли соискателей

и работодателей, места для приглашенных, размещено мультимедийное оборудование для презентаций.

В мероприятии приняли участие:

Клопот Алексей Васильевич – Белгородский абразивный завод, главный энергетик;

Агарков Алексей Владимирович - Белгородский абразивный завод, начальник бюро подготовки кадров;



Лопаткова Анна Владимировна - ЗАО СОКОЛ-АТС, заместитель начальника цеха;

Рашина Светлана Ивановна - Белгородский завод металлоизделий, начальник отдела кадров

Шаповалов Вадим Николаевич - Белгородский завод металлоизделий, заместитель главного энергетика;

Логачев Вадим Олегович - Белгородское рекрутинговое агентство, директор

Белозерских Сергей Григорьевич - Белгородское рекрутинговое агентство

Избитская Татьяна Валентиновна – Белгородский политехнический колледж, психолог

Перед началом мероприятия была проведена жеребьёвка участников, для определения последовательности их выступлений. Все презентации соискателей отличались чёткостью, краткостью, отражали специфику выбранной специальности и планы соискателей на будущее. Резюме, представленные работодателям, были оформлены в соответствии с требованиями. Студенты продемонстрировали отличные знания информационных технологий, умение работать с мультимедийным проектором. В ходе самопрезентаций студентам задавались различные вопросы, связанные с их будущей профессией, на которые они достойно отвечали, держались уверенно, демонстрируя хорошие навыки делового общения.



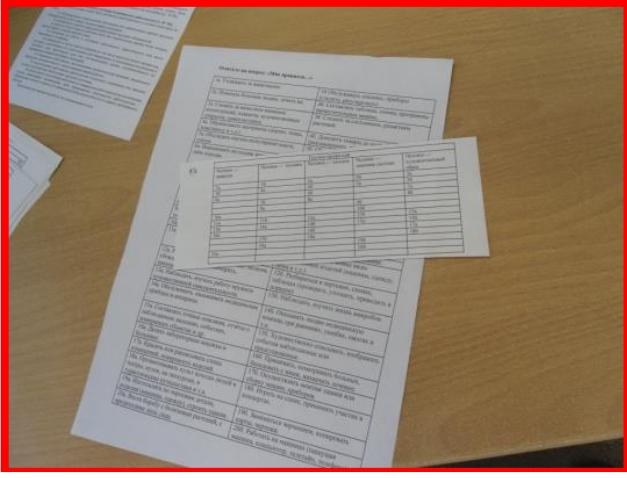
На этапе деловой игры “Прием на работу” каждому студенту было предложено несколько раз побывать в роли соискателя работы. “Прием на работу” проходит по принципу “Вертушки”. Все присутствующие на встрече работодатели размещены в зале по периметру за отдельными столами.

Вариантов результатов собеседования о приёме на работу по условию игры возможно три:

- место на постоянной основе;
- временное трудоустройство;
- отказ.

Соискатели могли претендовать на любой вид трудоустройства, выбирать, соглашаться на предложения, отказываться.

Пока шло собеседование, Избитская Татьяна Валентиновна, психолог колледжа провела тестирование на определение типа будущей профессии с не занятыми ребятами



По окончании «собеседования» работодатели задали соискателям вопросы:

1. Назовите три своих основных достоинства.
2. Как вы представляете себя через 5 лет?
3. Готовы ли вы работать сверхурочно?
4. Что для вас важнее – хорошая зарплата или интересная работа?
5. Что вы будете делать, в случае отказа принять Вас на работу?
6. Каким вы видите свое будущее рабочее место, свой коллектив?

Студенты-соискатели в свою очередь задали вопросы работодателям:

1. Какие качества работника Вы считаете наиболее важными?
2. Как Вы относитесь к инициативным работникам, если их мнение не совпадает с Вашим?
3. Ваши пожелания будущим соискателям.
4. Как Вы относитесь к проблеме обновления кадров, готовы ли Вы принять на работу молодого специалиста при наличии вакансии?

В завершении встречи Рашина Светлана Ивановна начальник отдела кадров Белгородского завода металлоизделий пожелала учебному заведению дальнейших успехов в подготовке квалифицированных кадров.

Агарков Алексей Владимирович начальник бюро подготовки кадров Белгородского абразивного завода выразил надежду на дальнейшее сотрудничество с колледжем и пригласил ребят на предприятие для прохождения практики с перспективой дальнейшего трудоустройства.

Лопаткова Анна Владимировна заместитель начальника цеха ЗАО СОКОЛ-АТС призвала студентов к готовности систематически повышать уровень знаний, привела примеры выпускников колледжа, работающих на предприятии.

Логачев Вадим Олегович директор Белгородского рекрутингового агентства сказал слова благодарности студентам и организаторам за подготовленное и проведенное мероприятие и выразил желание сотрудничества с колледжем в данном направлении.

Студенты-соискатели получили памятки молодому специалисту.

Шаповалов Вадим Николаевич заместитель главного энергетика Белгородского завода металлоизделий пожелал соискателям успехов в достижении своих профессиональных целей и всего доброго.