

AVEZ-VOUS UN PLAN DE CARRIÈRE?

Écrit par: Jim Carlisle - Western Management Consultants

Dans les deux derniers articles sur le thème de faire avancer votre carrière, nous avons traité du fait d'être «**COINCÉ**» et de ce que cela signifie, de la façon de se remettre en selle et de «**RÉSEAUTAGE**».

CLIQUEZ ICI



CLIQUEZ ICI



Comme vous pouvez le voir, le monde en surface commence à sembler plus large. Je lui ai alors demandé de me donner sa «sensation personnelle», sur la façon de classer ces options. La liste telle que présentée était dans l'ordre de ses priorités.

La pièce manquante entre les deux, est formellement l'élaboration d'un plan de carrière. Pour les besoins de la discussion, nous allons utiliser l'exemple d'un pro du nom de John qui occupe actuellement d'un poste d'associé.

LE CAS :

John est un professionnel Classe «A» possédant un diplôme en gestion de golf. Il travaille actuellement en tant qu'associé dans les régions rurales du Manitoba. Il a fait son apprentissage plus tôt dans sa carrière dans un club de prestige à Winnipeg. John est préoccupé par le fait qu'il y a un nombre important de pros comme lui en lice pour les postes de professionnels en titre. Il veut savoir comment il peut augmenter ses chances de gagner un tel poste.

Il se demande aussi ce que ses options de carrière sont, le cas échéant. Il a fait un bon travail sur son auto-évaluation. Il parle et se présente bien; est bien au fait de tous les aspects des opérations de golf; il aime particulièrement la vente au détail; il est marié, loue une maison et sa femme est dans un poste administratif régional dans le domaine de la santé.

John aime les gens et aime particulièrement les clubs qui sont axés sur la famille. Lui et sa femme sont prêts à déménager.

PLAN D'ACTION :

John et moi nous sommes rencontrés alors qu'il était à la recherche d'aide pour savoir où il s'en va. Il y a quelques indices intéressants dans son auto-évaluation qui ouvrent les portes d'un plan de carrière. Mettons-nous à l'œuvre et, soit dit en passant, vous pouvez le faire par vous-même ou demander à un collègue de confiance qui vous connaît vraiment!

Prenez un morceau de papier ou ouvrez un nouveau document Word sur l'ordinateur. Sous-titrez le document «Mon plan de carrière personnel et mes options». Sous la légende et en allant de gauche à droite, créez autant de colonnes verticales que vous le souhaitez. {Exemple de graphique complété pour John plus tard dans l'article}.

Revenons à John et à son dilemme. Les indices que j'ai ramassés sont les suivants:

- Veut être professionnel en titre.
- Aime la vente au détail.
- Aime un club orienté vers la famille.
- Désireux de se relocaliser.

La question que je demandé à John, alors qu'il était assis en face d'un document de plan de carrière vierge était d'établir une première liste de ses options. Sa tendance était à pré juger chaque option potentielle avant de l'inscrire. Je lui ai dit, ignorez les «mais» pour le moment et laissez libre court à vos pensées. Maintenant, regardez le tableau. Sans priorité, il a énuméré ses options comme suit:

- Devenir professionnel en titre.
- Travailler comme spécialiste de la vente au détail chez un fournisseur.
- S'investir dans l'opération d'une boutique de vente au détail comme Harry Rosen.
- Se retirer complètement des affaires et s'en aller dans la vente.

La prochaine question à poser, étant donné que vous êtes tous occupés, est combien de temps avez-vous à consacrer à la recherche des options. Dans le cas de John, il a estimé qu'il pourrait consacrer trois heures par semaine pendant la saison estivale et vingt heures par semaine dans la saison morte. En outre, il a estimé qu'il allouerait son temps 50% à l'option # 1, 30% à l'option # 2, 15% à l'option # 3 et 5% à l'option # 4.

Je reconnais que la planification peut être fastidieuse, mais vous pouvez voir que nous essayons d'y aller pour de petites victoires. Le point est que, bien que vous vouliez aller de l'avant avec votre vie, il faut être réaliste et diligent.

À partir de ce point, je demandai à John de maintenant faire une liste de son positionnement dans sa base de connaissances de chaque option. Par exemple, qui connaissait-il et avait-il déjà eu des conversations avec les gens pour en apprendre davantage sur les aspects positifs / négatifs et les opportunités dans les domaines respectifs. Rappelez-vous, nous ne sautons pas dans le marché du travail encore. Vous recueillez des informations afin que vous puissiez ensuite vous concentrer sur ce que vous voulez vraiment poursuivre.

Enfin, en regardant le plan de John, vous pouvez maintenant voir qu'il y a une bonne base pour accumuler des faits sur le monde réel grâce à un réseau efficace.

Une fois que vous sentez que vous avez suffisamment d'informations concernant chaque option, vous pouvez déterminer si le classement des options a changé; est-ce que j'en élimine maintenant quelques-unes et me concentre sur une ou deux; et où dois-je aller maintenant pour découvrir des possibilités.

La ligne de fond est que vous êtes maintenant sur la bonne voie pour être en contrôle de votre carrière / vie à vos conditions. Vous ne pouvez pas réaliser vos rêves en ne répondant qu'aux annonces de carrière. Vous pourriez avoir de la chance, mais pourquoi ne pas augmenter les chances en étant plus proactif et en vous faisant connaître de plus de gens.



À PROPOS DE L'AUTEUR



Jim apporte 35 années d'expérience en recherche de cadres et à titre de consultant en gestion des RH à son rôle de conseiller senior de WMC. Jim se spécialise en recherche de cadres et en formation de cadres de niveau supérieur. Il travaille principalement avec des petites et moyennes entreprises du secteur privé ainsi qu'avec des entreprises de services professionnels et des organismes à but non lucratif. Il est co-auteur, avec Alex Gill du livre "A.I.M. - Achieve, Inspire, Make a Difference, publié chez Wiley & Sons. Le livre explique le programme de succès personnel et de carrière que les auteurs ont développé au cours des années.

LA MÉTHODE AIM: RÉALISER (ACHIEVE), INSPIRER, FAIRE UNE DIFFERENCE

CRÉER VOTRE LISTE D'OPTIONS POUR L'AVENIR : Veuillez prendre un moment pour examiner, à partir de votre exercice de remue-méninges et en gardant à l'esprit le résultat de votre apprentissage et votre énoncé de focalisation, quelles sont quelques options, domaines d'intérêt de carrière, etc. que vous souhaitez explorer en avançant ?

| DOMAINE | DÉTAILS | Devenir un professionnel en titre | Spécialiste de la vente au détail chez un fournisseur | Poste aux ventes chez un détaillant comme Harry Rosen | Se retirer des affaires |
|---|---|--|---|--|--|
| À quel point êtes-vous passionné par rapport à cela ? | Club orienté vers la famille. N'importe où au Canada. Déjà connu de plusieurs professionnels en titre mais dois étendre mon réseau. Être plus impliqué dans les activités de développement professionnel de la PGA régionale. | Bien connu du représentant régional Taylor Made. Mais n'ai jamais exploré ce que serait le travail de ce côté de la clôture. Biens durables et non durables. Devrais chercher chez d'autres détaillants. | J'aime les ventes et la vente au détail et j'ai une expérience avec quelques-unes des lignes haut de gamme comme Lauren, Gavin Green et Boss. Chercher auprès de ces fournisseurs et en savoir plus sur la vente au détail au-delà de l'industrie du golf | Curieux | Je suis un peu perdu ici, mais ma femme est très habile en technologie et pourrions-nous développer notre propre affaire de vente en ligne. Pas sûr de quels produits ou services. |
| Êtes-vous compétent dans ce domaine - ou pourriez-vous apprendre rapidement ? | Très | Fort, mais ai besoin de comprendre l'entreprise de l'autre extrémité. | Il y aurait une courbe d'apprentissage, mais je pourrais trouver une solution avec les fournisseurs | Probablement une longue courbe d'apprentissage, n'ayant jamais dirigé une entreprise. | |
| Est-ce que cela correspond à ce que vous avez appris ? | Solide sur tous les fronts | Ceci est un point fort pour moi, mais cela dépend de la courbe d'apprentissage et du revenu potentiel. | Ma préférence est de rester proche du côté golf de la vente au détail, et j'ai besoin de connaître le potentiel de croissance dans les entreprises de vente au détail plus larges. | Risque élevé à ce point dans ma vie, mais je pourrais au moins poursuivre la démarche, en commençant par une discussion avec ma femme. | |
| Quels sont les coûts et implications de cela et pouvez-vous le permettre ? | Je sais déjà qui je veux voir et le message que je veux livrer. Cette orientation de carrière devrait me donner le potentiel de gains le plus grand. | Il faut examiner les coûts de développement pour être pleinement qualifié. Compensation - Est-elle basée uniquement sur la commission ? | A dans l'autre colonne de détail, je dois poser les mêmes questions. | Quels sont les coûts de démarrage et serions-nous capables financièrement ? | |
| Avez-vous le temps nécessaire pour explorer cette option? | | | | | |

NOM: _____