



La ricerca del lavoro è una guerra: una competizione spietata in un mercato dove la domanda supera di gran lunga l'offerta; ma anche, e sempre più, uno scontro generazionale tra Millennial, più avvezzi all'uso delle nuove tecnologie, e Over 40, più pratici e meno votati al marketing di sé. Le librerie sono piene di libri sulla ricerca del lavoro. Peccato puntino tutti su curriculum, lettera motivazionale, canali di ricerca tradizionali e metodi standard. Job War descrive, passo per passo, le attività da fare per trovare lavoro ai tempi della crisi e del Web: non è solo un libro, ma un sistema che fonde strategie e strumenti del marketing e della vendita, applicati alla preparazione, alla candidatura e al colloquio. Si parte dall'idea di sé, dalla costruzione della propria credibilità; si lavora sul posizionamento online, sull'individuazione della migliore azienda (anzi, persona) a cui rivolgersi; si spiega come preparare i contenuti da usare, realizzazione e inoltrare una proposta di collaborazione in grado di imporsi nella competizione per il posto di lavoro.

DATI BIBLIOGRAFICI

Autori: Gianluigi Bonanomi, David Buonaventura

Editore: Ledizioni

Pubblicato in: gennaio 2018

Formato: broccura con alette, 177 p.

ISBN: 9788867056620

Prezzo: 29,90€

DISPONIBILE SU

