

CV

מְשֵׁרֵת הַחֲלוּמוֹת DreamPloyment

מחפשים את
מְשֵׁרֵת הַחֲלוּמוֹת?
אל תשלחו קורות חיים!

גבריאל חיון

משרת החלומות

מחפשים את משרת החלומות?
אל תשלחו קורות חיים!

מאת: גבריאל חיון
info@diplomaticinstitute.org
www.dreamployment.com

כל הזכויות שמורות, נדפס בישראל, 2020
אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגרי
מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או בכל אמצעי אלקטרוני,
אופטי או מכני או אחר – כל חלק שהוא המופיע בספר זה.
שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול באתר זה אסור
בהחלט אלא ברשות מפורשת בכתב מגבריאל חיון.

DreamPloyment

Seeking Your Dream Job?
Don't Send Any CV!

Author: Gabriel Hayon

All rights reserved. Printed in Israel, 2020
No part of this publication may be reproduced,
distributed, or transmitted in any form or by any means,
including photocopying, recording, or other electronic or
mechanical methods, without the prior written permission
of Gabriel Hayon.

DreamPloyment - משרת החלומות

- 5 _____ למי מתאים הספרון?
- 6 _____ המסע שלי
- 6 _____ למה קשה כל כך למצוא עבודה?
- 7 _____ הכלים שיעזרו לכם
- 7 _____ 9 איתותים שהגיע הזמן לחפש עבודה
- 8 _____ האמת על שוק הגיוס
- 8 _____ 7 הנתונים הסודיים אודות התפלגות שוק הגיוס
- 9 _____ אודות מחלקות משאבי האנוש
- 9 _____ 9 מקורות לגיוס מועמדים
- 10 _____ מטחנת הגיוס
- 11 _____ השחקנים בעולם התעסוקה
- 11 _____ פורטלים
- 11 _____ חברות מגייסות
- 12 _____ חברות השמה
- 13 _____ הד"האנטרים
- 13 _____ חברות ייעוץ וכוח אדם
- 13 _____ שוק התעסוקה הסמוי
- 13 _____ משרות לא מפורסמות באתרי הדרושים
- 14 _____ שיטת DreamPloyment
- 14 _____ 11 השלבים למשרת החלומות שלכם

- 16 _____ **משרת החלומות מחוץ לקופסה**
- 16 _____ **לא הביישן למד**
- 17 _____ **כסופי השיער שווים זהב**
- 18 _____ **ומה הלאה?**
- 18 _____ **מיתוג אישי**
- 19 _____ **זה הזמן לתפעל את הרשת שלכם**
- 20 _____ **תוכנית העבודה שלכם**
- 22 _____ **אז איך אני יכול לעזור לכם?**

למי מתאים הספרון?

הנחת היסוד שלי היא שאם אתם טורחים לקרוא את הספרון הזה – אתם מקצוענים. כל מעסיק פוטנציאלי יחוש את השאיפה שלכם למצוינות באופן בו אתם מכינים את עצמכם גם למשימה המקצוענית הבאה – מציאת משרת החלומות שלכם. ברוח זו תוכלו למצוא בעמודים הקרובים את כל הכלים שיהפכו אתכם למקצוענים גם כמחפשי עבודה. תוכלו להפיק את המיטב מספרון זה, בעיקר אם אתם:

- טאלנטים, בכירים
- עובדים לא
- ומנהלים.
- מתוגמלים ולא מוערכים.
- פורשים
- ופנסיונרים.
- משפרי עבודה.
- מחפשי עבודה מעל לשלושה חודשים.
- משלבי משרה ויזמות עצמאית.

המסע שלי

בימים אלו סגרתי שלושה תריסרי שנים מהשחרור מצה"ל. כן, שלושים ושש שנות עבודה, רובן כשכיר מתוגמל, בארץ ובחו"ל. לאורך הקריירה שלי החלפתי מקומות עבודה בקצב גבוה. אינני זוכר ולו מקרה אחד בו שליחת קורות חיים בצינורות המקובלים סייעה לי. מאות קורות חיים ששלחתי לאורך השנים, הפיקו מעט ראיונות עבודה, אבל לא הניבו לי משכורת אחת! ממאות ראיונות עם עובדים בכל קשת העיסוקים והדרגים עולה, שרוב המשרות "השוות" הגיעו בדרכים פחות שגרתיות.

למה קשה כל כך למצוא עבודה?

שוק הגיוס הוא קר וציני. להלן כמה כללי יסוד ברוח הציניות:

- אף אחד לא מעריך אתכם על מה שהייתם, מה שלמדתם, ידע וניסיון, חוכמה ופיקחות.
- אין תגמול על ידע וניסיון.
- אין הנחות על ביצועי עבר.
- בעולם התעסוקה המודרני, עליכם להמציא את עצמכם בכל רבעון מחדש.
- אין לכם חברים אמיתיים (כמעט) אלא אנשים עם מכנים משותפים דומים שהצטלבו בחייכם.
- אם החברים שלכם באים מהרקע הקודם שלכם – זה הזמן לשדרג אותם.

הכלים שיעזרו לכם

תושייה, יצירתיות, חשיבה לא שבלונית, כושר חקירה, אינטגרציה של ידע וניתוח, קשרים, יצירת קשר בלתי אמצעי (וירטואלי ואמיתי), מוטיבציה, חום אנושי, אמפתיה, אהבת אדם, אותנטיות, יכולת העברת מסרים, עמידה בזמנים, מקצוענות וביצועיות.

9 איתותים שהגיע הזמן לחפש עבודה

1. מפסיקים להזמין אתכם לשיבות.
2. שוב פוסחים עליכם בקידום.
3. הבוס לא סופר אתכם.
4. אין לכם חותם על פעילות החברה או המחלקה.
5. מבקשים מכם להכשיר מישהו ואין אופק עבורכם.
6. כשאינכם מתוגמלים כראוי.
7. כשנמאס לכם.
8. משבר אמון.
9. כשהתעשייה מתקדמת אבל החברה לא.

הצטברות של מספר סימנים, תחושות בטן ושינויים בשוק הגלובלי בהחלט יכולים להעיד על כך שעליכם להשחזר את כישורי חיפוש העבודה שלכם.

התחילו לחפש עבודה כשאתם מבחינים במספר סימנים כאלו. תמיד יש עדיפות לחיפוש עבודה ממצב שבו המשכורת ממשיכה להיכנס לבנק ואין לחץ כלכלי.

האמת על שוק הגיוס

אגף כוח אדם ממודר משאר הארגון בשל סודיות מקצועית ויש לו פחות מכנים משותפים עם שאר העובדים. בשורות הבאות אפתח לכם חלון אל מה שקורה מעבר לדלת הסגורה, בעיקר בממשק הגיוס.

המגייסים מדווחים שמקורות הגיוס העיקריים הם חבר מביא חבר, אתרי דרושים וחברות השמה. בשנים האחרונות יש ירידה משמעותית במשקל הגיוס מאתרי הדרושים, בעיקר עקב איכות גיוס נמוכה.

הצפי הוא לעלייה בגיוס מרשתות חברתיות. כל חברות ההייטק מפרסמות משרות בלינקדאין. אנשי הגיוס הם מהפופולאריים ברשת זו, לרובם יותר מחמש מאות אנשי קשר.

7 הנתונים הסודיים אודות התפלגות שוק הגיוס

1. 80% מהמשרות מוצעות במרכז ובשרון.
2. 50%+ מהמשרות לבעלי תואר ראשון ול-30% תואר שני.
3. 60% היטק, 15% בייצור ו-6% ביעוץ ושירותים.
4. 60% מהעובדים מחליפים משרה כל 3-5 שנים ורק 5% – מעל 11 שנים.
5. 60% מהמגייסים הם ארגונים גלובליים.
6. 25% מהגיוסים הם הודות לחברות השמה.
7. שוק העבודה חסר כיום 10,000 מהנדסים ו-4,000 עובדי ייצור.

אודות מחלקות משאבי האנוש

לפעמים "צדים" עובדים שאינם מחפשים עבודה כלל. כאשר יש לכם מוניטין בתעשייה וניתן לקבל אודותיכם מידע מקצועי מקיף וחיובי, אתם עשויים להיכנס לכוונות של המגייסים. לכן כדאי לפתח פרופיל מקצועי חיובי ברשתות החברתיות. התחזוקה השוטפת של הפרופיל היא חלק חשוב מהטקטיקה השוטפת שלכם גם כאשר אתם מרוצים ממקום עבודתכם.

9 מקורות לגיוס מועמדים

לאחר שמשאבי אנוש מיצו את המאגר הפנימי של המועמדים – הם יפנו לשיטות אחרות.

1. מכרז פנימי.
2. בנק מועמדים.
3. חבר מביא חבר.
4. מודעה באתר החברה.
5. פוסטים ברשתות החברתיות. כולל אינסטגרם וטיקטוק.
6. פורטלים.
7. חברות השמה וצידי כישרונות (הד"האנטרים).
8. חברות כוח אדם.
9. חברות ייעוץ.

אם אין לכם נוכחות במעגלים אלו – אינכם קיימים מבחינת המגייסים!

מטחנת הגיוס

מה קורה כשאנו שולחים קורות חיים?

השינויים הטכנולוגיים, אינטרנט, אפליקציות וסמרטפונים מקלים מאוד על חיפוש העבודה. לכאורה, אנו יכולים להגדיר פרופיל משרה, אזור ותעשייה מועדפים, לתלות את קורות החיים שלנו בפורטל ולתכנת התראות בדחיפה. בכל פעם שתתפרסם מודעה בפרופיל אותו חיפשנו, נוכל בלחיצת כפתור לשלוח תשובה. כולכם מדמיינים את המנכ"ל שפותח את הדואר ומיד מתקשר

לזמן אתכם לריאיון. אז"ש – אז זהו – שלא!

דמו לעצמכם את הליך הגיוס כמשפך, אשר בפתחו העליון נכנסים כל המועמדים, עוברים סינונים ומיונים ובקצהו הצר התחתון – יוצאים קומץ מגויסים. שלבי הסינון במשפך הם:

1. **פורטל**: מאגר ענק של מועמדים כמוכם. הפורטלים יודעים לפלטר את קורות החיים לפי מילות מפתח, מקצועות, השכלה, איזור מגורים וכו'.
2. **רובוט** – תוכנת מיון אוטומטית, הבודקת את ההתאמה בין דרישות המשרה לנתוני המועמדים, לפי מילות מפתח.
3. **מגייס זוטרי**: מקבל רשימה ממוינת ומתועדפת של מועמדים העונים על דרישות הסף בלבד. את המועמדים הוא מנפה בשיטת הטינדר – סוויפ ימינה או שמאלה.
4. **ראיון וידאו**: עם המגייס, בו מאמתים את הפרטים ומנסים למצוא (אולי) התאמה.
5. **מנהל הגיוס**: סינון נוסף של מגייס בכיר עם עין ביקורתית במיוחד

6. **מרכזי הערכה** : יום מיונים מרוכז בחברת הערכת עובדים במסגרתו עוברים המועמדים מספר רב של איבחונים אישיים, התנהגותיים, חברתיים ושליטה בעולמות התוכן, אנגלית ומתמטיקה.
7. **המנהל המקצועי** : מי שאמור להיות הבוס העתידי שלכם ולהעריך את **יכולותיכם המקצועיות** להצליח במשרה.

השחקנים בעולם התעסוקה

חשוב להכיר את כל השחקנים בשוק התעסוקה ולהבין את גזרת הפעילות שלהם. הכרתם תחסוך לנו זמן ומשאבים ותמקד את חיפוש העבודה בכיוונים המתאימים לנו.

פורטלים

בישראל פעילים מספר מנועי חיפוש עבודה. בחלק מהמקרים אלו אתרים יעילים, אשר החליפו את לוחות המודעות בעיתונים. אחרים מלקטים מודעות ממקורות שונים. הלוחות המרכזיים הם: *דרושים*, *AllJobs*, *JobMaster*, *JobNet*. סביבם קיימים עשרות לוחות נוספים, יעילים פחות.

מודל העבודה של הפורטלים מבוסס על תשלום בגין פרסום המשרות.

חברות מגייסות

אלו ארגונים מסחריים, ציבוריים וממשלתיים – בכל הגדלים. ברמה הבסיסית ביותר, החברות מגייסות כשיש צורך להרחיב את הצוות, לתת מענה לפרויקט או לרענן את מצבת כוח האדם בארגון.

בחברות הקטנות, סטרטג'אפים ועסקים משפחתיים, הגיוס מבוצע בצורה פחות פורמאלית.

חברות בינוניות מחזיקות אגף משאבי אנוש נרחב, עם צוות ייעודי לכל תחום: רווחה, הדרכה, פרישה, שכר וגם גיוס, מיון וקליטה.

בקונצרנים תהליך הגיוס מאוד ממוסד, יש נהלים מוגדרים, חבילת קליטה ופרישה, בנייה מוסדרת של עתודה ניהולית ומערכי הדרכה ופיתוח של ההון האנושי. בארגונים כאלו נהוג לקיים פגישת סימולציה עם רכז הגיוס, בה מועלים פרטיכם לסימולטור. אין הרבה מקום להתמקחות בשלב זה.

ישנן תעשיות שבנוסף לכל המבדקים שצוינו עד כה, גם יעבירו את המועמד בדיקת סיווג ביטחוני.

חברות השמה

חברות ההשמה נוצרו כדי לתת מענה לאפיון משרות, פרסום, מיון, סינון ובדיקה. הארגון המגייס משלם לחברת ההשמה, וקיימים ביניהם יחסי ספק'לקוח.

על בסיס פרופיל המועמד תנסה חברת ההשמה למצוא התאמות. לכן כדאי לטפח ולשמר קשרים על בסיס קבוע עם מספר חברות השמה, רצוי ייעודיות לתחום המקצועי שלכם.

זכרו שהארגון המגייס הוא הלקוח של חברת ההשמה ולכן – היא לא סופרת אתכם!

הדהאנטרים

אלו הם צידי כישרונות, בדרך כלל ישויות של אדם אחד, שיודע לגייס את המועמדים הנכונים. ההאנטר גם מצוי בקשר ישיר ואינטימי עם המועמדים, מכיר אותם ואת רצונותיהם.

חברות ייעוץ וכוח אדם

חברות כוח אדם הן סוכנויות המעסיקות כמויות גדולות של עובדים, בדרך כלל ברמה נמוכה.

שוק התעסוקה הסמוי

לא כולם מודעים לכך, אבל אחוז נכבד מהגיוסים אינו מתבצע כלל בדרך המקובלת של פרסום מודעות. ישנן חברות שאינן מחפשות באופן אקטיבי לאייש משרה מסוימת, אבל אם מגיע אליהן מועמד עם פוטנציאל – ימצאו לו תפקיד הולם.

משרות לא מפורסמות באתרי הדרושים

המגייס יתחיל את התהליך במעגלים הנגישים והקרובים אליו, בעלויות נמוכות. רק לאחר שהשיטות הקודמות אינן עובדות, יפנה המגייס לערוצים יקרים יותר, המביאים לחשיפה רחבה יותר.

שיטת DreamPloyment

כיוון שהסכמנו שמשפך הגיוס המסורתי הנו מסנן יעיל שתפקידו לסנן אתכם החוצה, מטרת השיטה היא להביא אתכם ליותר ראיונות ישירים עם הבוס העתידי שלכם. אז מהי האלטרנטיבה?

להפסיק לפעול על אוטומט, לחדול משיגורי קורות חיים מסיביים ולחפש משרות באופן פרואקטיבי!

התפיסה שלי היא שאם כולם מתנהלים באופן מסוים – עליכם לעזוב את העדר. המודל הנוכחי של סופרמרקטים של משרות יכול להתאים לגיוס מסיבי של "רובוטים" – משרות זוטרות, עובדי ייצור, טכנאים, טלמרקטינג, נציגי שירות ועובדים כלליים. דפוס זה אינו ישים עבור אנשים עם כישורים יוצאי דופן. הסיכוי שלכם להתבלט מעל ההמון באופן זה – אפסי.

התהליך מורכב ממספר שלבים מובנים, כפי שמפורט בספרי משרת החלומות ובאתר www.DreamPloyment.com. בשיטה זו, ניישם כלים עוצמתיים מתחום המודיעין התחרותי והפיתוח העסקי.

11 השלבים למשרת החלומות שלכם

1. מה אתם יודעים לעשות?
2. מה אתם אוהבים לעשות?
3. מהו השוק שצריך את קוקטייל הנכסים והתשוקות שלכם?

4. **צנצנת הדבש** : שילוב שלושת התחומים – הוא צנצנת הדבש שלכם, בה תמצו את יכולותיכם ביעילות ובכיף!
5. **אפינו את משרת החלומות** : תעשייה, תפקיד, מיקום, תרבות.
6. הבינו מיהו **הבוס הישיר העתידי** שלכם.
7. נסחו את **הצהרת הערך** שלכם, במונחי תועלת למעסיק.
8. בנו **"בנק מטרות"** - רשימת מעסיקים פוטנציאליים
9. קישרו **קשרים ברשתות החברתיות ובחיים האמיתיים** עם מנהלים ועמיתים לתפקידכם.
10. **חפשו הזדמנויות** באירגונים אלו ובתעשיה.
11. שלחו **מייל ישירות אל הבוס העתידי**

משרת החלומות מחוץ לקופסה

לא הביישן למד

לעתים זה הזמן גם להשקיע בהכשרה מקצועית קצרה. קורס שיקנה לכם "כלי עבודה" באחת התעשיות החדשות שנפתחו בעשורים האחרונים. רובם מבוססי אינטרנט ורשתות. מספר דוגמאות למקצועות כאלו:

- ניהול חנויות אינטרנטיות
- מסחר אלקטרוני
- פרסום באינטרנט
- מסחר בשוק ההון
- גרפיקה ואנימציה ממוחשבת
- ניהול תכנים
- קידום עסקים ברשתות החברתיות
- מקצועות פרה־רפואיים וטיפוליים
- ניהול מערכי בריאות
- מקצועות הקשורים לאורך החיים והזקנה
- תחום המחשוב: תכנות, הדפסת תלת־ממד, הנדסת פולימרים וכימיה, אינטרנט של הדברים (IoT), רובוטיקה ולמידת מכונה, אנליטיקה, Big-Data / BI, מחשוב ענן, אפליקציות סלולאריות
- סייבר הגנתי והתקפי
- תחום הטרנספורמציה הדיגיטלית

כסופי השיער שווים זהב

אפורי השיער שבינינו, בני הארבעים ויותר מתקשים מאוד לחזור לשוק התעסוקה. אם אתם מרגישים שאחרי גיל 40 קשה יותר למצוא את מקומכם בשוק העבודה – אתם צודקים, ואתם לא לבד: מנהל מחקר במשרד הכלכלה מדרג את "חוסר האטרקטיביות" של מגזרים שונים ומצא אפליה בסדר עולה לאוכלוסיות הבאות:

- עולים מחבר העמים
- ורוסיה
- עדות המזרח
- חרדים
- ו... מועמדים מעל גיל 45. כמעט מחצית מבקשי העבודה בקבוצה זו דיווחו על יחס לא־שוויוני.

זו הסיבה שמחפש העבודה צריך לשמור על גישה מודרנית ומעודכנת בידע, סגנון הדיבור, קוד הלבוש והזיגוגן של התעשייה. הרשמה לניוזלטרים של אתרי החדשות המקצועיים ישמור אתכם עם יד על הדופק כל הזמן.

ומה הלאה?

מיתוג אישי

רובנו לא אוהבים למכור ולא אוהבים שמוכרים לנו. אנו מעדיפים שיקנו מאיתנו. ההבדל אינו סמנטי בלבד: אם לא מכירים אותי (כמוצר או מועמד) עליי לעשות מאמץ מכירתי אדיר, לחדור לתודעה של הלקוח הפוטנציאלי (המגייס), להתגבר על התנגדויותיו ולשכנע אותו לבחור בי.

החלופה היא לבנות אתכם כמותג, ליצור לכם תדמית של מצליחנים ומקור סמכות מקצועית. במצב כזה כבר לא תצטרכו למכור את המיומנויות שלכם, כי מי שצריך את כישוריכם – יבוא אליכם!

לינקדאין

לינקדאין היא הרשת העסקית החשובה ביותר. ב-2016 מיקרוסופט שילמה 26.2 מיליארד דולר תמורתה. רווחי החברה נושקים למיליארד דולר לרבעון. בתחילת 2018 נספרו מעל לחצי מיליארד משתמשים, מתוכם יותר מ-1.5 מיליון ישראלים. הם מדווחים על קרוב ל-400 אלף משרות שגויסו דרכם, לכן כל המגייסים נוכחים ברשת. בשנה שעברה הושק ממשק גיוס מיוחד המקל על פרסום משרות ואיתור מועמדים לפי חתכים שונים. הפרופיל שלכם צריך להיות יותר מאשר דף קורות חיים או כלי איתור משרות.

בניית פרופילי לינקדאין מקצועיים עולים 1500-1800 ₪ לפרופיל. כשירות מיוחד לקוראי משרת החלומות – המחיר הוא 750 ₪ בלבד, במבצע עד סוף 2022.

פייסבוק

מחקו את כל התמונות עם הנרגילה ואזכורים לא מחמיאים, הערות שאינן תקינות פוליטית (לגלוג על מגזרים, נטיות מיניות, ביטויי גזענות ושיימינג).

אתר אישי

הקמת אתר אינטרנט הפכה להיות זולה למדי. תוכלו להשתמש במגוון פרילנסרים או לעצב בעצמכם. עד כה עיצבתי מספר רב של אתרים בפלטפורמה החביבה עלי – וויקס ואשמח לבנות אתר תדמיתי גם עבורכם.

זה הזמן לתפעל את הרשת שלכם

בשלב זה יש לכם כבר רשת קשרים ענפה: חברים, משפחה, לינקדאין, פייסבוק, קבוצות וואטסאפ ואנשי קשר מאירועי נטוורקינג ואחרים.

הזכירו להם מה אתם מחפשים והסבירו אילו תועלות באפשרותכם להשיג עבור ארגוניהם.

תוכנית העבודה שלכם

*”כדי להתחיל, עליך להפסיק לדבר
ולתחיל לעשות!”
וולט דיסני*

קחו אחריות והתחילו לבצע! קבעו לכם מטרות ולוחות זמנים.

השבוע:

1. הקדישו מספר שעות לבניית מודל הנכסים והתשוקות שלכם.
2. מצאו את התחומים שהעולם העסקי צריך בהתאמה לנכסים ולתשוקות שלכם ומצאו את צנצנת הדבש שלכם.
3. בדקו היכן אתם חלשים יחסית לדרישות המשרות.
4. קחו עזרה כדי לגשר על הפערים.
5. בנו את בנק המטרות. בחרו עשרים חברות ותפקידים.
6. החלו לאסוף מודיעין אודות החברות.

תוך חודש:

7. בנו מארג קשרים בתעשיות ובחברות.
8. החלו להשתתף באירועים מקצועיים.
9. צרו נטוורקינג עם קולגות ובוסים עתידיים.
10. הכינו את המסמכים המתאימים: מכתבים מניעים לפעולה, קורות חיים בעברית ובאנגלית.
11. בנו פרופיל לינקדאין מקצועי ועשיר בהמלצות.

12. נקו את המוניטין שלכם מהאינטרנט, אם יש צורך.

13. הגישו מועמדות מיידית למשרות בחברות המטרה.

תוך חודשיים:

14. הפיקו לקחים בכתב מהתהליך עד כה. נתחו את הכשלים

שלכם ובנו מחסנית מענים להתנגדויות.

15. זה הזמן ליזום קשרים עם מעסיקי־על מראש הרשימה.

16. החלו לצוד משרות במעגלים רחבים יותר.

17. צרו קשרים עם בוסים עתידיים שאינם מפרסמים

דרישות.

18. בחנו את אחוזי ההמרה שלכם: כמה מכתבים מניבים

ראיונות.

19. העריכו איך התנהגתם בראיונות ותקנו את הטעון שיפור.

תוך רבעון:

20. חגגו את משרת החלומות שלכם!

בהצלחה!

אז איך אני יכול לעזור לכם?

ספרון זה מסמן את תחילתה של דרך חדשה.
אני מברך אתכם על לקיחת היוזמה וההשקעה בעתידכם. אתם
כבר מתנהגים כמקצוענים.

✓ הירשמו לקבוצות התמיכה שלי בפייסבוק:

- [הילד בן 30 יש לו חוב גבוה](#)
- [משרת החלומות](#)
- [Latin Job Fair](#) לדוברי ספרדית ופורטוגזית
- [פורום מנהלי מכירות, שיווק ופיתוח עסקי](#)
- [בינלאומי עם כ-3000 מנויים ומשרות בלעדיות](#)
[עדכניות.](#)

✓ באתרים שלי, www.diplomaticinstitute.org,
www.wikisales.biz ו-www.dreamployment.com
תוכלו למצוא מידע רב נוסף ועדכונים אשר לא נכנסו
לספר.

✓ אם תבחרו להירשם לרשימת התפוצה – אעדכן אתכם
במפגשים לציבור הכללי בהם תוכלו להשתתף.

✓ תוכלו גם לכתוב לי אימייל קצר וממוקד [ל](#)
info@diplomaticinstitute.org או הודעת וואטסאפ ל-
0506062000. אל תשכחו להוסיף את חוות דעתכם על
הספר וכמובן את הצהרת הערך (USP) שלכם. ניתן
לכתוב לי גם באנגלית או בספרדית.

✓ אשמח לצרף אתכם לקבוצת הוואטסאפ הקרובה.

✓ אשמח לחלוק איתכם דרישות להשמה.

- ✓ תוכלו גם לתאם איתי פגישת התנעת קריירה או יזמות עסקית בת שעתיים (מחיר רגיל 1050 ש"ח) במחיר 750 ₪ כולל מע"מ או 3 פגישות ב־1,500 ₪ (במקום 1950 ש"ח). הפגישות מתקיימות במשרדי בפתח תקווה או בזום.
- ✓ באתר www.dreamemployment.com גם ניתן לרכוש את הספר המלא – מעל למאתים עמודים עמוסי אסטרטגיות, כלים, טיפים וטריקים למנף את חיפוש העבודה שלכם. המחיר בחנויות 89 ש"ח ובאתר 70 ש"ח בלבד.
- ✓ באתר תוכלו גם למצוא קורסי אונליין מוקלטים של משרת החלומות ושל מודיעין תחרותי, במחיר של 497 ₪ בלבד, עם גישה לכל תכני התוכנית ושעות רבות של סרטונים בלעדיים.
- ✓ בניית פרופילי לינקדאין או קורות חיים בהשקעה של 750 ₪ בלבד, (במקום 1800-1500).
- ✓ תוכנית ליווי עיסקי ותעסוקתי, מנטורינג ואסטרטגיה.
- ✓ אירגונים יכולים להזמין הרצאות, סדנאות ורכישה מרוכזת של ספרים.

לשירותכם,

גבריאל חיון

המכון הדיפלומטי

מוטה גור 5, בית זוהר, פתח תקווה

050-606-2000

info@diplomaticinstitute.org

www.dreamemployment.com/

מה בספר משרת החלומות?

- ✓ איך ליישם כלי מודיעין תחרותי ופיתוח עסקי בחיפוש עבודה?
- ✓ איך למקם את עצמכם יחסית למקצוענים אחרים?
- ✓ איך לטרגט את החברות הנחשקות?
- ✓ איך לאתר מודיעין עסקי אודות בנק המטרות?
- ✓ אילו אירועי נטוורקינג מתאימים עבורכם?
- ✓ איך לכתוב מכתב מניע לפעולה?
- ✓ איך לתכנן מעבר בין עבודות?
- ✓ איך להתמודד עם אבטלה ממושכת?
- ✓ איך לשמור על המוטיבציה מול סירובים מתמשכים?
- ✓ איך להתמודד עם התנגדויות וראיונות עבודה?



אודות המחבר: גבריאל חיון

- ✓ סופר "משרת החלומות" ו"היזם מונחה הלקוח".
- ✓ מרצה בינלאומי, מנטור, יועץ עסקי, מנחה אירועים.
- ✓ יו"ר המכון הדיפלומטי.
- ✓ מעל עשרים שנות נסיון בפיתוח עסקי בינלאומי במגוון שוקים, תעשיות, מוצרים ומדינות.
- ✓ רקע אקדמי-הנדסי בתעשייה וניהול ובמנהל עסקים.
- ✓ בין תפקידיו: מנכ"ל לשכת המסחר ישראל אמריקה הלטינית, סמנכ"ל מכירות ומנהל מכירות בינלאומי בהייטק, סמנכ"ל פיתוח עסקי בפארק טכנולוגי, מנהל מפעלים, מרצה אוניברסיטאי ויועץ תעסוקתי ועסקי.
- ✓ דובר עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

