

# MOJE PORTFOLIO

## 1

### Mój potencjał/zasoby

Jakie cechy, kompetencje, doświadczenia stanowią moją największą wartość w kontekście pracy? Skąd o tym wiem? Co mogę zaoferować pracodawcy? Co jest moją mocną stroną w kontekście kompetencji przyszłości?

## 2

### Partnerzy/Sieć kontaktów

Kto jest moim sprzymierzeńcem w rozwoju?  
Kto może pomóc zrealizować cel i osiągnąć sukces?

## 4

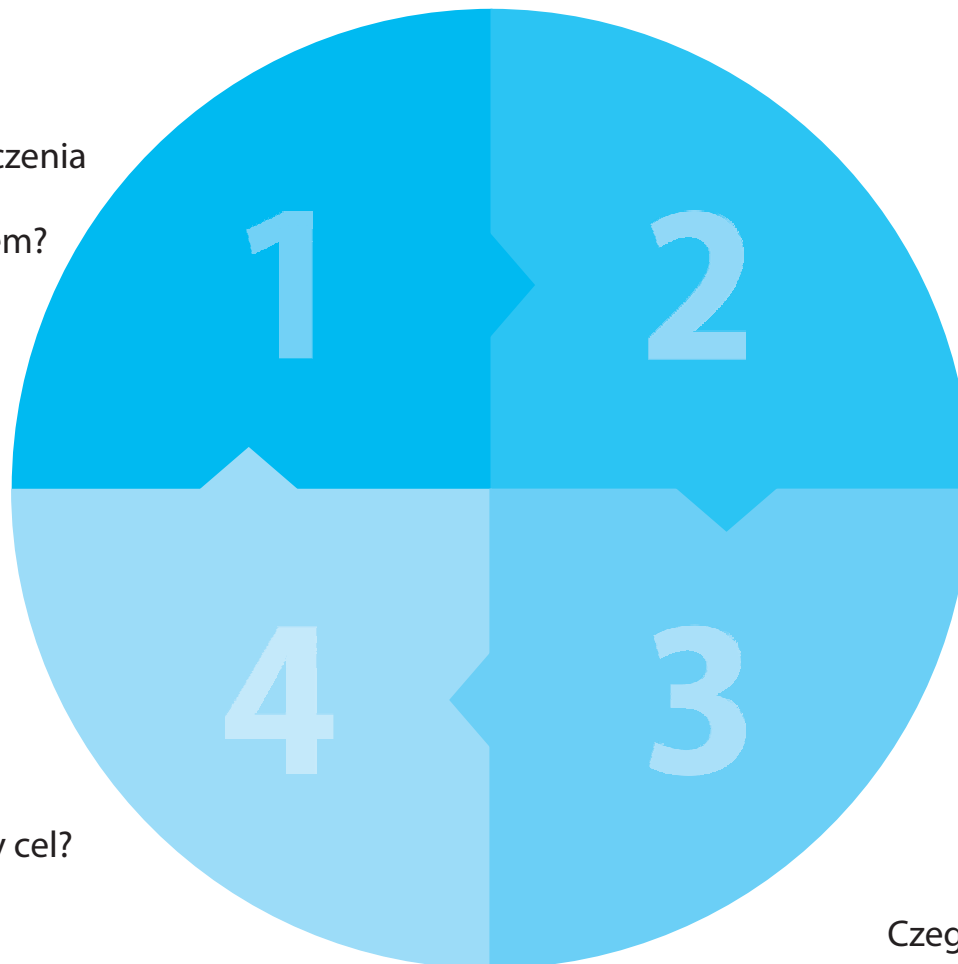
### Motywacja (dlaczego)

Co zyskam, gdy osiągnę postawiony cel?  
Dlaczego zależy mi na tym celu?  
Co jestem w stanie osiągnąć?

## 3

### Mój cel/wymarzony pracodawca

Jakie wartości cenię w pracy?  
Czego oczekuję od swojej przyszłej pracy?  
Jaki ma być mój pracodawca?



# MOJE PORTFOLIO

Na podstawie modelu CANVAS

5

## Kanały dotarcia i relacje z pracodawcą

Jakimi kanałami dotrzeć do pracodawcy?  
Jak z nim rozmawiać i czym przyciągnąć jego uwagę?  
Czego może oczekiwać pracodawca?

8

## Zyski (korzyści)

Co zyskam, gdy osiągnę postawiony cel?  
Co będzie miarą mojej satysfakcji?  
Co musi się zadziać, żeby cel zidentyfikować jako zrealizowany?

6

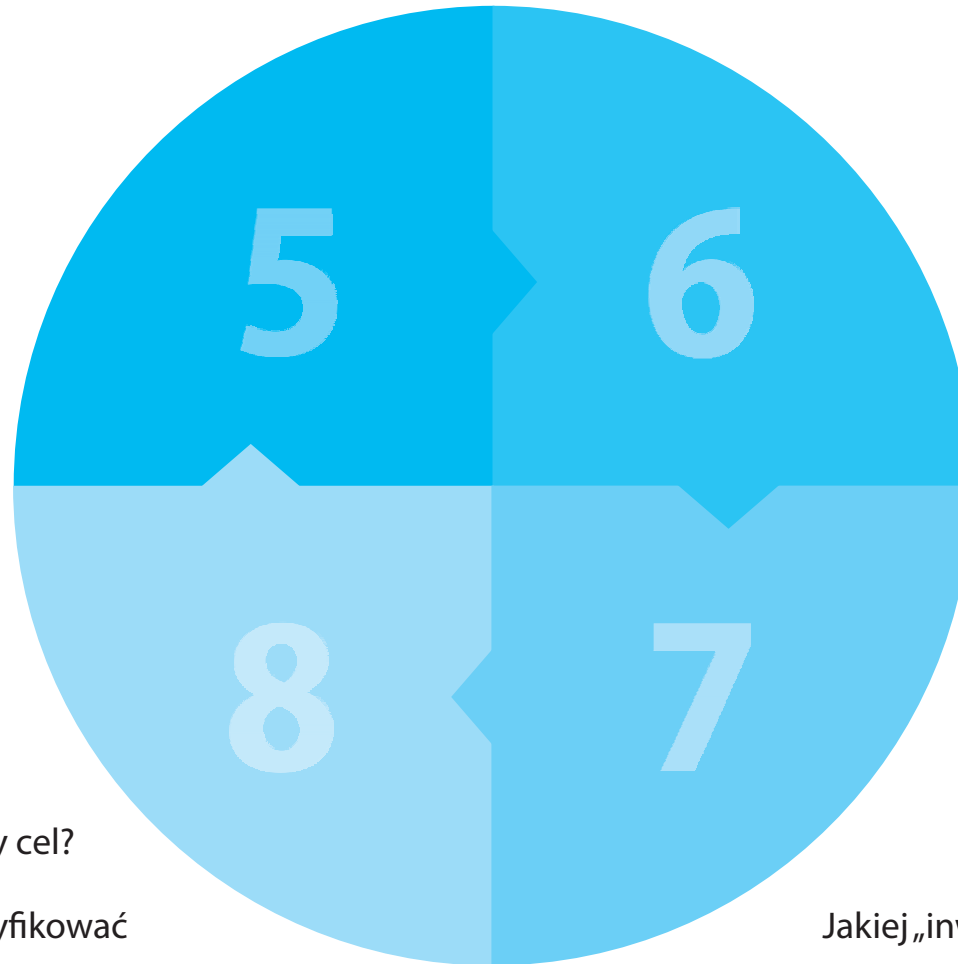
## Kluczowe działania

Co muszę zrobić krok po kroku, aby dotrzeć do celu?  
Jakie działania muszę podjąć od razu, a jakie w dłuższej perspektywie?  
Kiedy chcę je realizować?

7

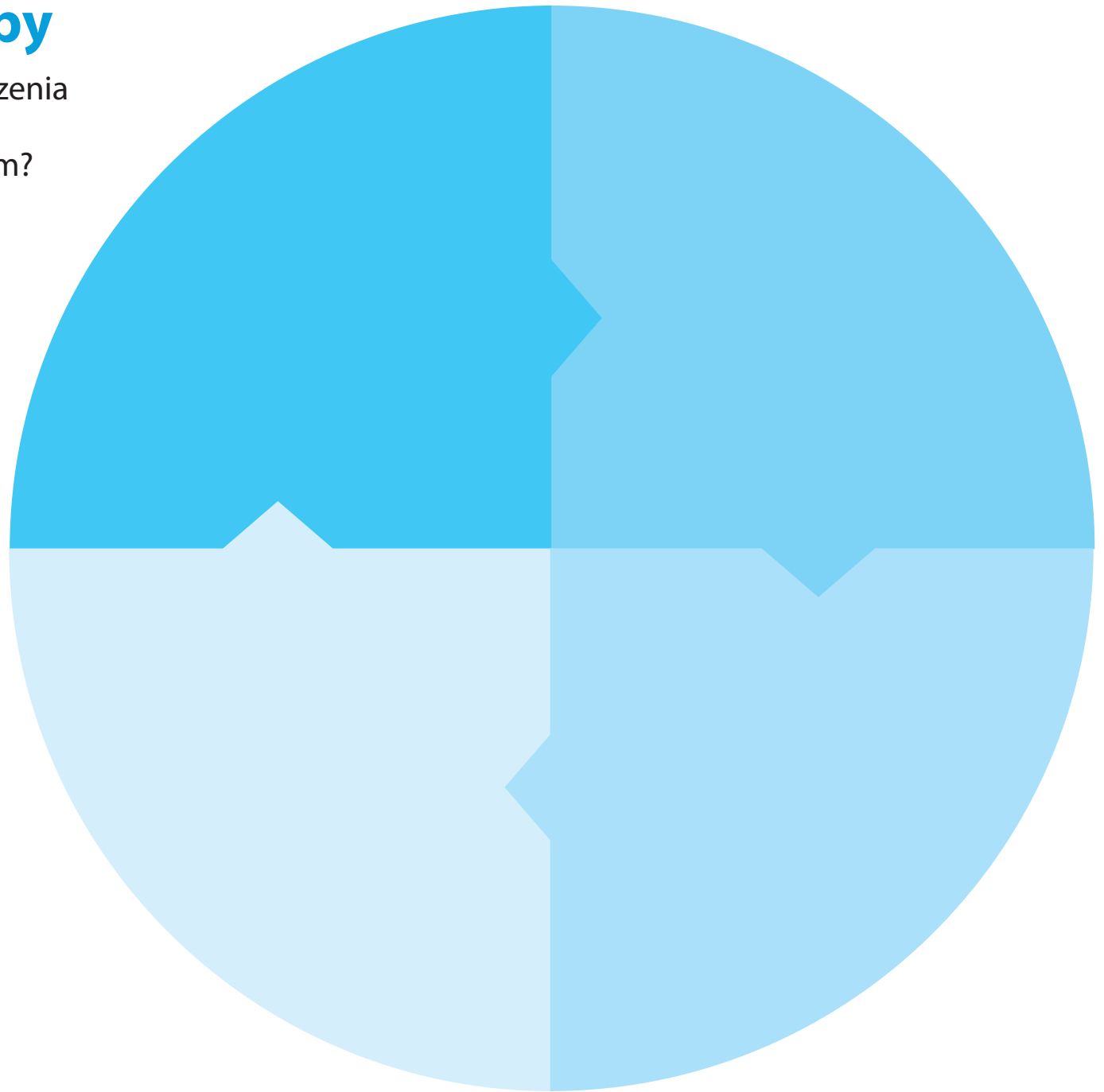
## Moja inwestycja (wkład)

Jaki wkład muszę wnieść w realizację założeń?  
Jakiej „inwestycji” wymaga mój plan, co muszę zrobić, co w tym planie uwzględnić?



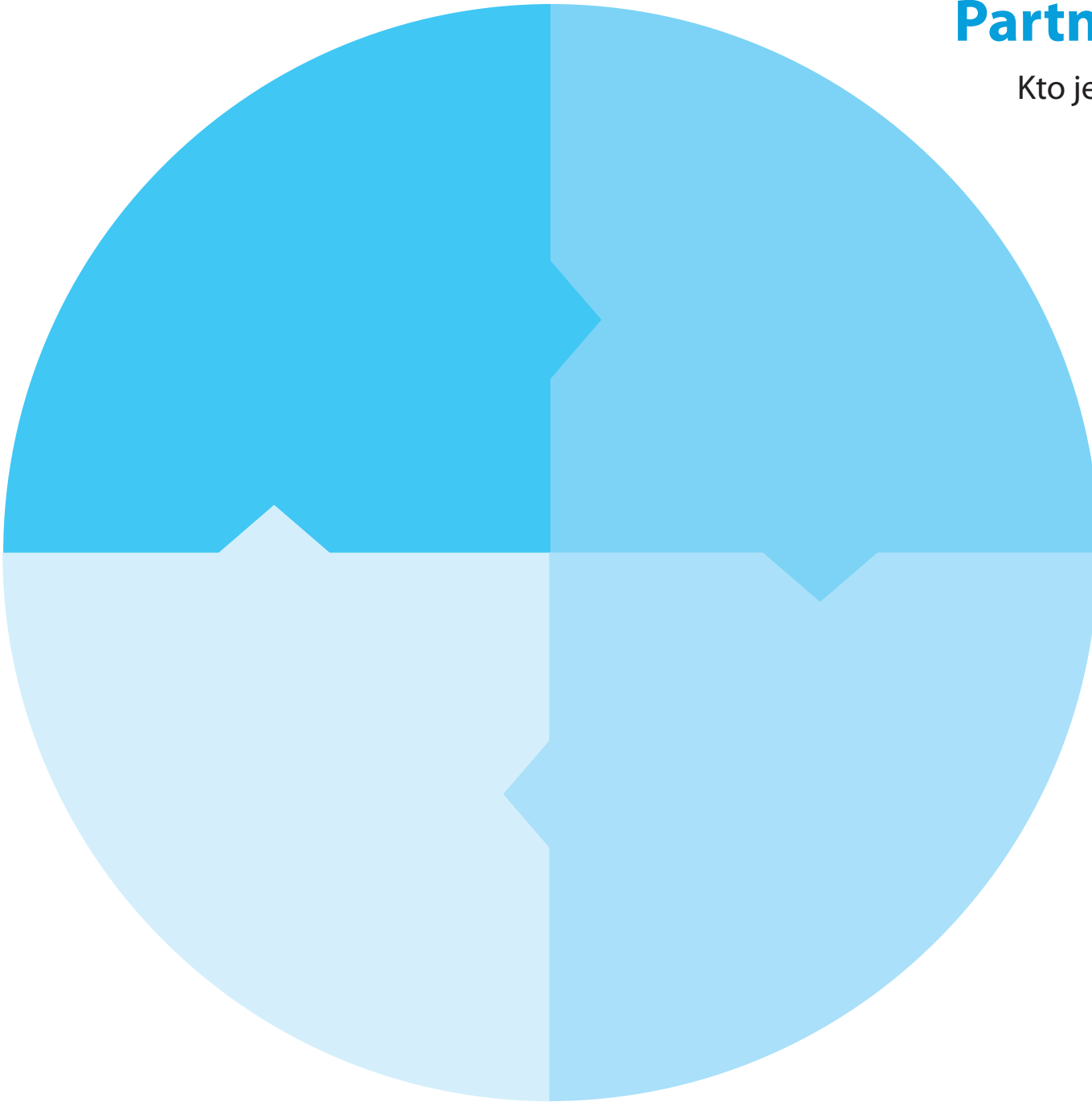
# Mój potencjał/zasoby

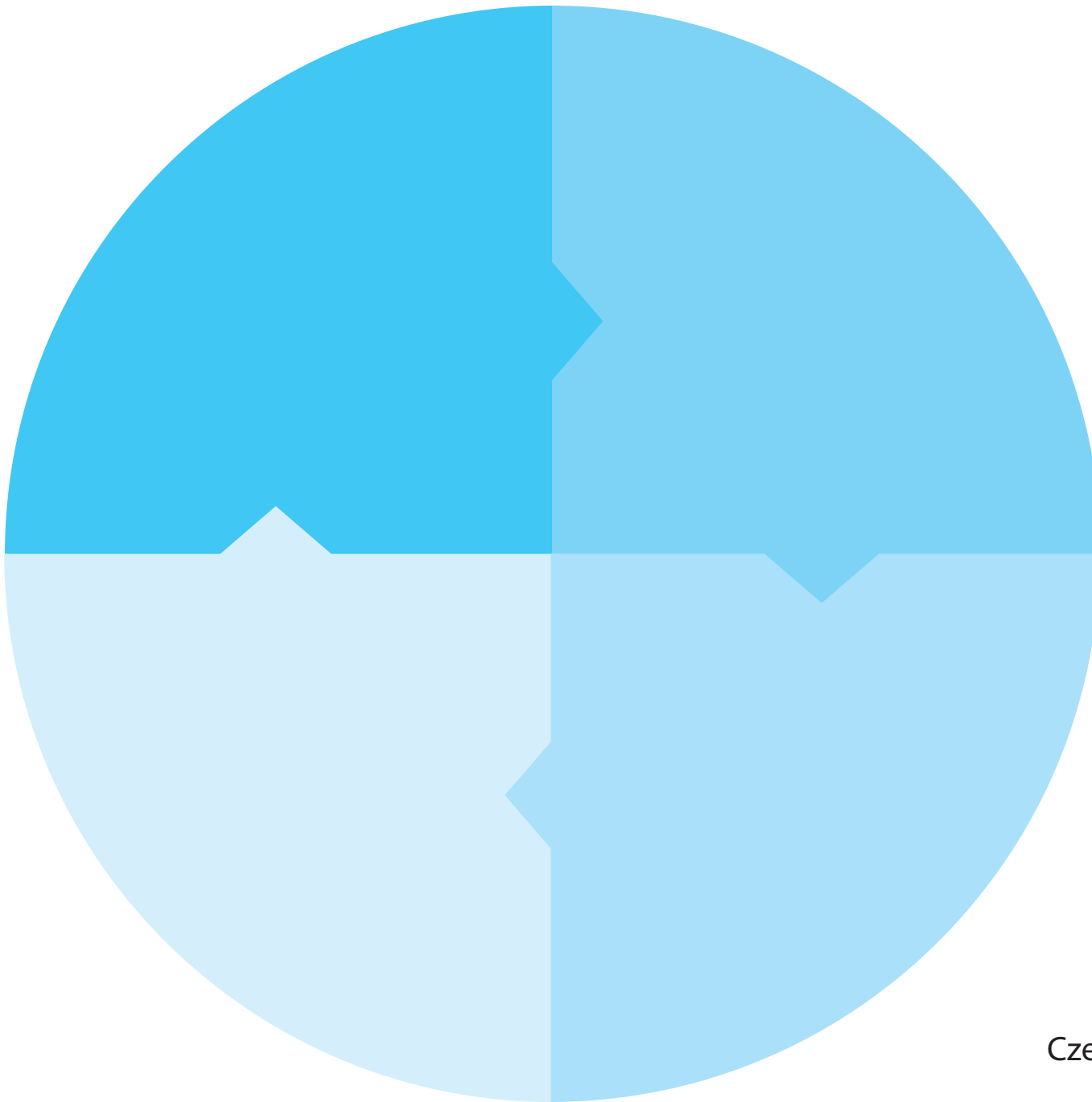
Jakie cechy, kompetencje, doświadczenia  
stanowią moją największą wartość  
w kontekście pracy? Skąd o tym wiem?  
Co mogę zaoferować pracodawcy?  
Co jest moją mocną stroną  
w kontekście kompetencji  
przyszłości?



# Partnerzy/Sieć kontaktów

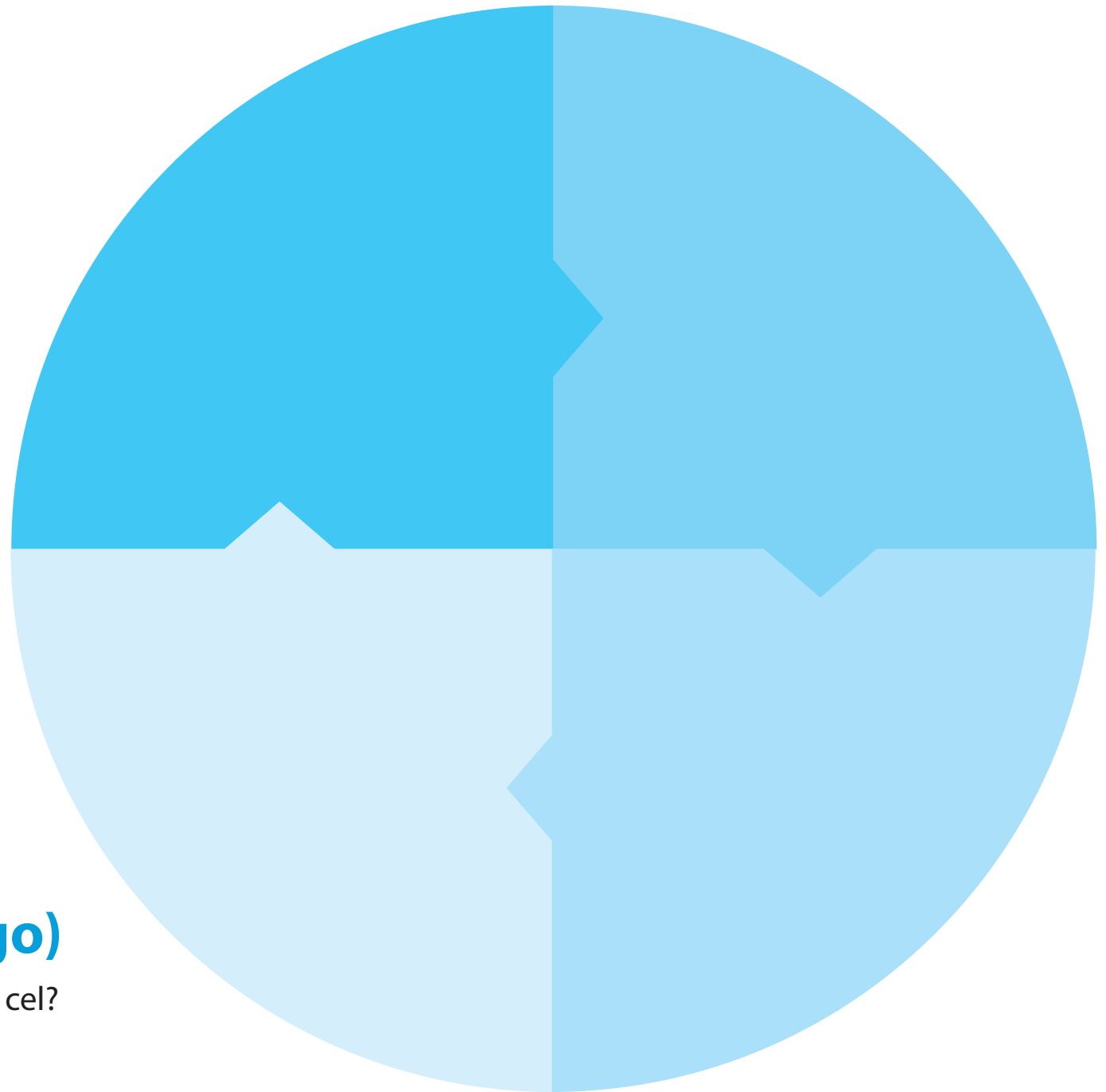
Kto jest moim sprzymierzeńcem w rozwoju?  
Kto może pomóc zrealizować cel  
i osiągnąć sukces?





## **Mój cel/wymarzony pracodawca**

Jakie wartości cenię w pracy?  
Czego oczekuję od swojej przyszłej pracy?  
Jaki ma być mój pracodawca?



## Motywacja (dlaczego)

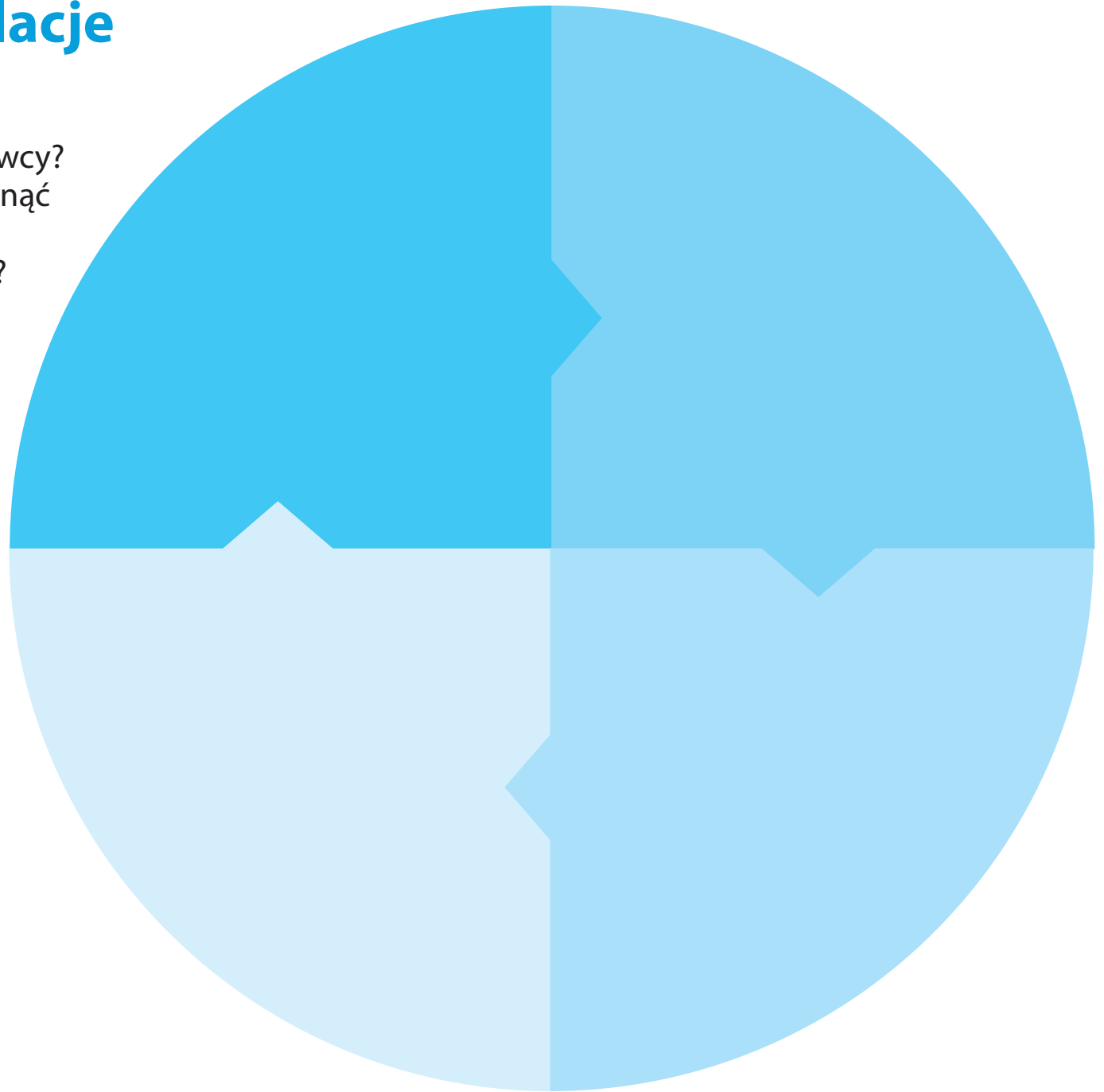
Co zyskam, gdy osiągnę postawiony cel?

Dlaczego zależy mi na tym celu?

Co jestem w stanie osiągnąć?

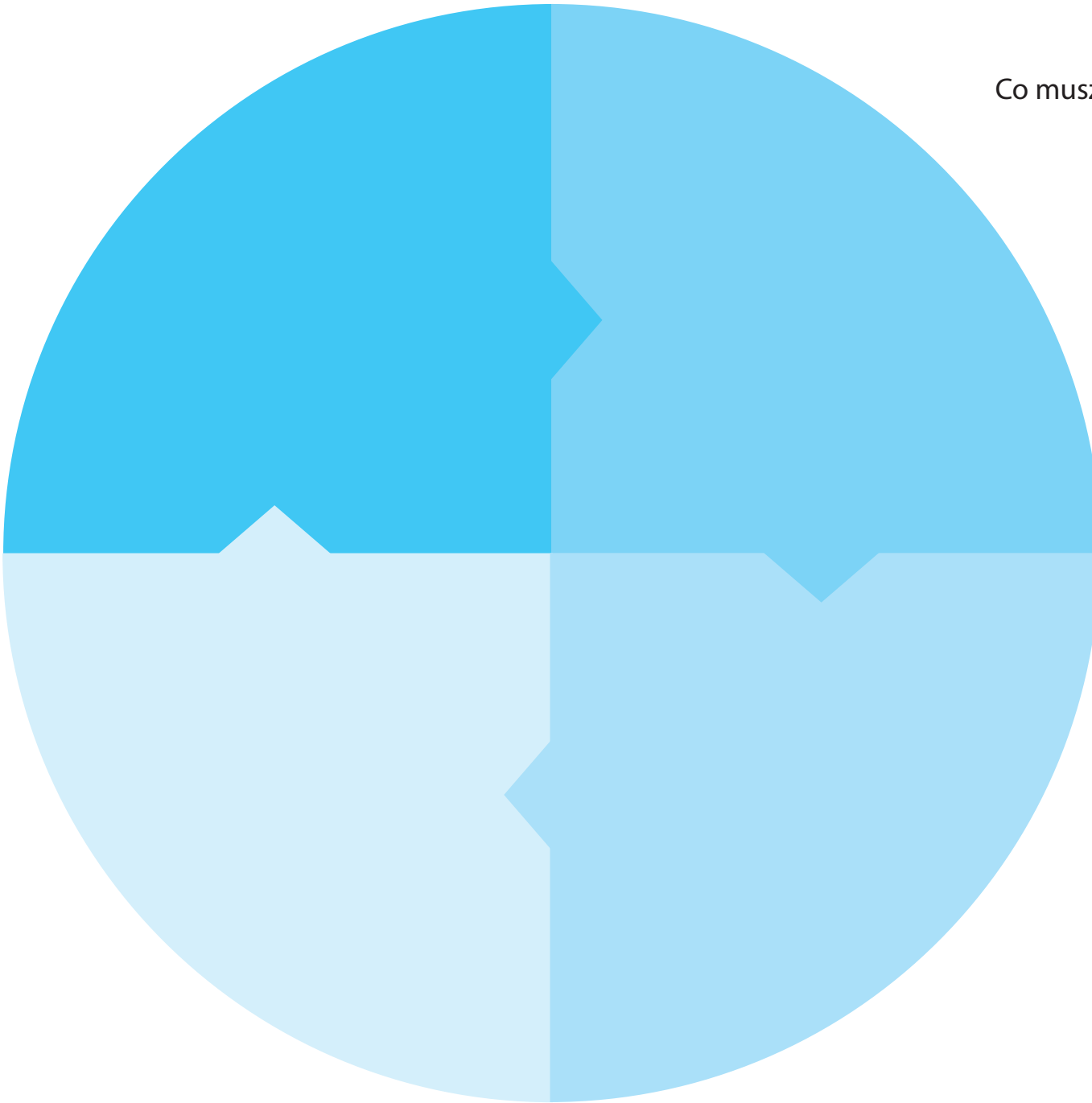
# Kanały dotarcia i relacje z pracodawcą

Jakimi kanałami dotrzeć do pracodawcy?  
Jak z nim rozmawiać i czym przyciągnąć jego uwagę?  
Czego może oczekiwać pracodawca?

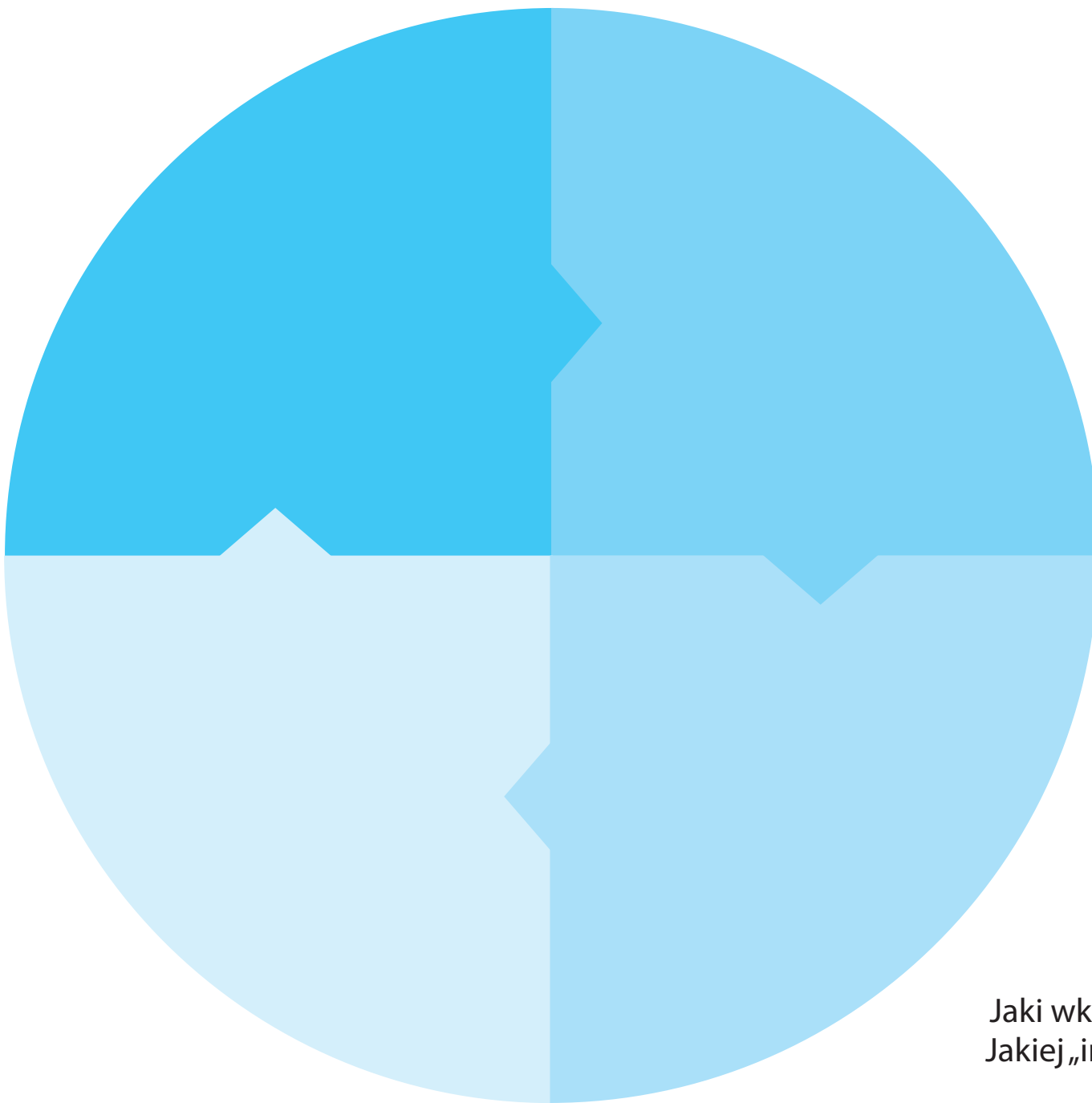


# Kluczowe działania

Co muszę zrobić krok po kroku, aby dotrzeć do celu?  
Jakie działania muszę podjąć od razu,  
a jakie w dłuższej perspektywie?  
Kiedy chcę je realizować?

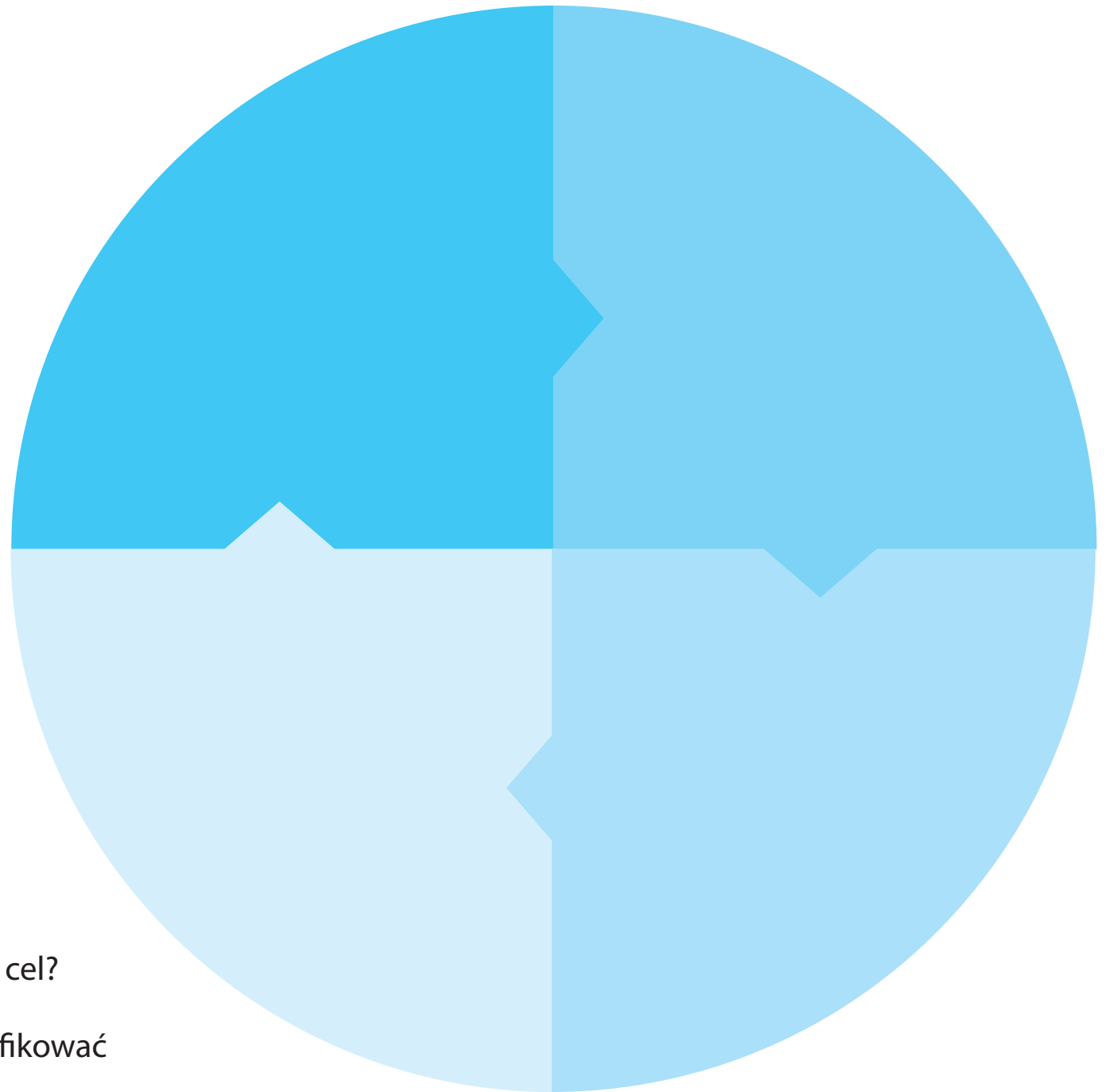






## **Moja inwestycja (wkład)**

Jaki wkład muszę wnieść w realizację założeń?  
Jakiej „inwestycji” wymaga mój plan, co muszę  
zrobić, co w tym planie uwzględnić?



## Zyski (korzyści)

Co zyskam, gdy osiągnę postawiony cel?

Co będzie miarą mojej satysfakcji?

Co musi się zdarzyć, żeby cel zidentyfikować  
jako zrealizowany?