



***ITAcademy***

**3 NAČINA**  
**DA DOBIJETE**  
**ODLIČNO PLAĆEN**  
**IT ILI DIZAJN POSAO**

---

## 3 NAČINA DA DOBIJETE DOBRO PLAĆEN POSAO U IT ILI DIZAJN INDUSTRIJI

*Napisao: Miroslav Zorić*

Ako želite da dobro naplatite svoje IT ili dizajn znanje, nije dovoljno da budete tehnički vešti. Koliko puta ste videli da neko ko je agresivniji ili ima bolju vezu brže napreduje od vrednijih, pametnijih, boljih.

Nema razloga da dozvolite da se slično desi i Vama. Kada birate posao, postoje tri pouzdana načina da osigurate da ćete biti izabrani i prihvaćeni na osnovu profesionalnih kvaliteta koje posedujete.

### **1. Dobijte podršku vodećih svetskih korporacija, asocijacija i univerziteta iz industrije u kojoj želite da radite**

Lakše je nego što zvuči.

Posebno ako ste zainteresovani da dobijete dobro plaćen posao u IT ili dizajn industriji, prekvalifikujete se ili pokrenete sopstveni biznis.

Naime, pošto su to industrije u kojima se veštine i alati za rad stalno menjaju, obične diplome nemaju toliki značaj koliko u oblastima kao što je na primer pravo, medicina ili arhitektura.

Zato vodeće softverske korporacije i IT asocijacije obezbeđuju stručna ekspertiska zvanja koja garantuju sposobnost vođenja naprednih poslova bilo u programiranju, dizajnu, administraciji, IT poslovanju, CAD-u ili programiranju mobilnih aplikacija.

Posedovanje zvaničnog sertifikata ili industrijske diplome poslodavcu govori da imate realnu veštinu za profitabilan rad. U odnosu na kolege koje nemaju stručna industrijska zvanja, prednost pri zaposlenju je značajna.

Ovo je naročito važno ako ste freelancer, jer ćete stalno dolaziti u kontakt sa novim klijentima.

Prema rezultatima istraživanja koje je uradila korporacija Microsoft, za više od polovine IT menadžera sertifikat je glavni kriterijum za zapošljavanje. Čak 63% tvrdi da su sertifikovani pojedinci produktivniji od njihovih nesertifikovanih kolega. A skoro polovina ispitanih IT stručnjaka je otkrilo da su zahvaljujući svojim ozvaničenim stručnim veštinama dobili povećanje plate.

To nije čudno. Izračunato je da u računarskoj industriji regularne diplome, čak i fakultetske, zastarevaju posle najduže 6 meseci od diplomiranja. A sa druge strane, ljudi koji u prstima imaju direktno profitabilnu i praktičnu stručnost imaju najvišu cenu. i najlakši put do dobre zarade.

Danas su kriterijumi pooštreni do te mere da postoje kompanije koje kao uslov za zaposlenje traže posedovanje odgovarajućeg industrijskog zvanja. Na primer, kompanije kao što su Microsoft, Hewlett-Packard i Cisco zahtevaju CompTIA A+ sertifikaciju za svoje tehničare, a Dell, Intel, Lenovo, CompuCom i Ricoh ovu sertifikaciju zahtevaju kao neophodan, glavni uslov.

Nije stvar u papiru, već u činjenici da sticanje industrijskih zvanja podrazumeva da imate realnu sposobnost koja je visoko profitabilna. Pritom, potražnja za stručnjacima u oblasti IT-ja raste zato što je IT u grupi industrija koje se konstantno šire, bez obzira na ekonomska dešavanja.

Na primer, prema istraživanju IDC-a, globalne kompanije za istraživanje tržišta i trendova, predviđa se da će potražnja za stručnjacima za razvoj softvera i aplikacija porasti za 24%, odnosno 31%, što je više od 550.000 novih radnih mesta samo na ovom polju. Na listi deficitnih zanimanja nalazi se i zanimanje administratora, koje je u TOP 10 IT zanimanja po potražnji na tržištu rada. Deficit ovih profila je veliki i u našoj zemlji.

### **Kako izabrati stručno zvanje?**

Jedan od najuticajnijih listova koji ocenjuje IT sertifikate, Certification Magazine, redovno objavljuje listu zvanja i sertifikata koje vredi steći.

Među najjačim IT zvanjima su ona koja izdaju Microsoft, Oracle, Zend, Unity, Google, Python Institute i Certiport za programere, International Software Testing Qualifications Board za softver testere, Adobe za dizajnere, CompTIA, Microsoft, Linux Professional Institute, MikroTik i Cisco za IT administratore, Google, Chartered Institute of Marketing, The Institute of Commercial Management i International Qualifications Network za e-business i internet marketing eksperte, kao i Autodesk za 3D dizajn i CAD stručnjake.

## **2. Uzmite pravilne reference**

Ako iza Vašeg imena stoji učešće na dobrim IT projektima, postaćete magnet za odlične IT poslove. Većini zemalja, uključujući Ameriku i zemlje Evrope, nedostaju softverski stručnjaci, programeri, administratori, dizajneri koji odmah posle školovanja mogu početi sa radom u preduzećima, na tržišnim projektima. Prema istraživanjima Evropske komisije, Evropi trenutno nedostaje čak 500.000 IT stručnjaka, a samo u regionu više od 25.000 IT radnih mesta je nepopunjeno.

Ovo nije neobičan podatak, zato što je IT jedna od industrija koje i u mnogim drugim zemljama imaju takvu ekspanziju, bez obzira na ekonomiju. Paradoks je u tome što se novi IT stručnjaci bez praktičnog iskustva teško zapošljavaju, a takvo iskustvo može im pružiti jedino rad u kompanijama ili na samostalnim, freelance projektima. Većina poslovnih ljudi ne želi da rizikuje novac i vreme za ulaganje u kadrove i njihovo kreiranje.



Oni traže stručnjake koji već imaju iskustva i koji su sposobni da u kratkom roku po ulasku u kompaniju počnu da donose rezultate. Jedan programer može biti tehnički vešt, ali ako nije radio na praktičnim projektima, nedostaju mu strateški način razmišljanja, razumevanje „velike slike“, umetnost komunikacije i rada u timu.

A činjenica je da se takvo iskustvo, potrebno za dobijanje kvalitetnih poslova u IT industriji, može pouzdano steći samo praktičnim radom. Zato učestvujte na realnim razvojnim projektima tokom školovanja. Dobra škola će Vas uključiti u komercijalne i druge projekte tokom školovanja i omogućiti Vam da steknete dragoceno iskustvo i reference koje će Vam pomoći pri traženju posla. Sa druge strane, dobra škola će Vas osposobiti i za samostalan rad na projektima i omogućiti Vam da započnete ili unapredite svoju freelance karijeru.

Ovo je bitno – ne morate biti vođa tima. U stvari, možete biti manji deo radnog tima ili čak samostalan radnik, a da bez obzira na to steknete znanje i iskustvo koje ćete sa ponosom moći da istaknete u svojoj biografiji. Projekti na kojima možete raditi su dostupniji nego pre 5 godina.

Od kreiranja internet sajtova i razvoja novih funkcionalnosti za postojeće sajtove, preko instaliranja i administracije mrežnih sistema, do izrade i prilagođavanja softvera za mala i srednja preduzeća. Najdostupniji su projekti web dizajna, izrada internet prodavnica, novih web aplikacija i funkcija za internet sajtove, kreiranje content management sistema i upravljanje njima.

Posle njih, razvoj knjigovodstvenih programa, programa za finansijske analize, za elektronski transfer novca, za organizovanje odnosa sa klijentima, za čuvanje dokumentacije u elektronskoj formi.

### **Kako da počnete da radite na ovakvim projektima?**

Pitajte. Krenite od škole u kojoj se usavršavate. Preko prijatelja i kolega. Kontaktirajte sa IT kompanijama. Pa sve do ponude da radite besplatno, sa malim učešćem, na projektu za koji znate ili u firmi do čijeg direktora možete doći. Nije važno koliko ćete doprineti. Važno je da možete da doprinesete.

Ako ovo uradite više puta, Vaš CV će biti obogaćen odličnim referencama. Još bolje, ubedljivim argumentima za dobijanje posla koji ćete dobro naplatiti. Na primer, mladi stručnjak koji je radio kao deo tima za razvoj domaće internet prodavnice u CV-ju, između ostalog, ima napisano:

- ...
- *radio na razvoju internet prodavnice sa timom od 12 ljudi;*
- *zbirno iskustvo tima preko 180.000 radnih sati razvoja softvera;*
- *na projektu ispisano preko 220.000 redova koda;*
- *u okviru tima bio deo grupe koja je kreirala prvu AJAX funkcionalnost na domaćem tržištu, koju je koristilo više od 500.000 posetilaca;*
- *internet prodavnica u prvih šest meseci ostvarila promet od preko 1,3 miliona evra;*
- ...

Ubedljivo, zar ne?

### 3. Prilagodite tehnike ubedivanja svom karakteru

Iako Vam možda nije privlačna ideja da počnete da učite kako da prodajete, ova veština je jedna od vrednijih ličnih veština, koja donosi dobru zaradu. Nasuprot uobičajenim predrasudama o veštinama prodaje, prava sposobnost da se predstavite podrazumeva više empatije nego agresivnosti, više slušanja nego pričanja, više pažnje nego guranja.

Dobri prodavci su suprotnost slici koju većina ljudi ima o ljudima u ovoj profesiji. Institut za istraživanje biheviorističkih nauka iz Dalasa istraživanjem je otkrio da u realnosti prodavci manje preteruju u svojim izjavama nego ljudi iz uvaženih akademskih profesija kao što su psiholozi ili profesori. Odnosno, slika o agresivnom prodavcu koji će reći sve da dobije ono što želi je običan mit.

A sposobnost prodaje može biti veoma korisna i Vama. To je tehnika koja se savladava, isto kao i svaka druga.

Za dobar početak, evo dva saveta koja Vam mogu značiti:

Pre nego što odete na razgovor ili odlučite da svoje poslovanje predstavite na internetu, razmislite koje dobiti će ljudi za koje želite da radite ostvariti. Koji ćete poslovni problem njemu ili njoj pomoći da reši? Da li ćete nekome pomoći da poveća profit? Smanji troškove? Ubrza konkretne interne procese? Onda pokušajte da izračunate, kvantifikujete obećanje koje možete da ponudite.

Da li ćete moći da smanjite troškove do 10%? Ili da dovedete do 1.000 novih kupaca primenom internet tehnika za povećanje saobraćaja? Ili ćete za 40% ubrzati razvoj ključnih aplikacija, zahvaljujući razvojnoj metodi koju koristite i u kojoj ste vešti? Ili ćete povećati lojalnost kupaca i očekivani porast u zaradi do 20% izgradnjom pravilnog imidža preduzeća, dizajnom logoa i ostalih elemenata korporativnog identiteta?

Ako ne možete da izračunate koliko Vaše obećanje vredi, a, na primer, želite da radite na razvoju internet sajta, ponudite nešto slično ovome: „Kreiraću Vam sajt koji će nove kupce privlačiti zato što će se razlikovati od konkurentnih sajtova, koji će imati funkcionalnosti pomoću kojih ćete dobiti kontakt informacije velikog broja posetilaca i kojima ćete moći da predstavljate proizvode i usluge na redovnom nivou, besplatno, i koji će biti dizajniran tako da će najveći broj posetilaca razumeti najvažnije vrednosti koje nudite i biti spreman da Vašoj ponudi da veću pažnju nego ponudi na sajtovima Vaših konkurenata. Kao rezultat možete očekivati značajan skok prometa, već za 60 dana.“

Drugim rečima, razmislite o tome koje dobiti će osoba sa kojom želite da radite ostvariti i to joj recite. Isto tako, recite joj kako ćete to postići. Druga tehnika ubedljivog predstavljanja je nešto neočekivano – dobra pitanja. Kada imate dobra, smislena, pametna pitanja, ostavićete jači utisak nego najboljom rečenicom koju možete izjaviti.

Zato, razmislite kakva pitanja možete da postavite. Evo nekih dobrih:

- *Pošto danas prvi put razgovaramo, a znam da je svako preduzeće u specifičnoj situaciji, ono što me zanima jeste – šta je Vama lično važno u vezi sa poslom na koji konkurišem?*
- *Koje rezultate očekujete? Koje rezultate planirate? Na koji način ih merite? Kako ćete biti sigurni da će se ti rezultati ostvariti? Koje kriterijume imate u vezi sa ovim poslom tako da možete očekivati te rezultate? Koje kriterijume imate u vezi sa osobom koja izvršava ovaj posao tako da možete očekivati te rezultate?*
- *Kakvo je Vaše dosadašnje iskustvo sa ljudima koji su obavljali ovaj posao kod Vas?*
- *Šta je za Vas glavni izazov, problem za koji bi Vam bilo drago da ga rešite u vezi sa ovim poslom?*
- *Na osnovu našeg razgovora, gde mene vidite kao osobu koja radi ovaj posao na ovom projektu?*

Ako imate dobro pitanje za osobu koja razmišlja da li da radi sa Vama, da li da Vas zaposli, dobićete odgovor. Još bolje, dobićete smišljen odgovor. I time otvoriti vrata ravnomernoj komunikaciji, koja je neophodna ako želite da prenesete ideju da ste najbolja osoba za posao. Zapamtite da nije dovoljno imati visoku tehničku veštinu. Većina ljudi sa kojima možete raditi ceni ubedljive komunikacione veštine, koje su potrebne za timski rad.

**Odakle da krenete?** Jednostavno je. Postoje razne knjige koje Vam mogu pomoći da ovladate prodajom i veštinama komunikacije i pregovaranja. Kad počnete da ih čitate, sve će Vam biti zanimljivije. Evo nekih naslova: „Biblija prodaje” Džefrija Gitomera, „Kako ovladati veštinom prodaje” Toma Hopkina, „Predstavite sebe” Majkla Gelba. To je to. Nije lako, ali je jednostavno. Ako ispratite sva tri koraka, dramatično ćete povećati šanse da dobijete odlično plaćen posao. A da saznate kako školovanjem na ITAcademy možete osigurati dobru karijeru, idite na [www.it-akademija.com](http://www.it-akademija.com).

## **Kako školovanjem dobiti dobro plaćen IT ili dizajn posao, preuzeti zvanična industrijska stručna zvanja**

ITAcademy je ovlašćena od ispitnog odeljenja Kembridž univerziteta i četiri vodeće IT kompanije – Adobe, Microsoft, Apple i Oracle, da obučava polaznike po naprednom jednogodišnjem programu za najnovije računarske tehnologije i izdaje zvanične diplome i sertifikate. Naš cilj je jednostavan: da Vam omogućimo profitabilnu IT karijeru.

ITAcademy ima šest glavnih odseka: programiranje, dizajn i multimedija, administracija, IT poslovanje, CAD i razvoj mobilnih aplikacija.

Nastava se odvija na dva načina: tradicionalno – u učionici, ili preko interneta – učenjem na daljinu. Pošto ITAcademy radi po zvaničnom ovlašćenju Odeljenja za međunarodne ispite Kembridž univerziteta i obezbeđuje zvanična Cambridge, Microsoft, Adobe, Autodesk, Oracle i Zend zvanja, oba načina školovanja ispunjavaju visoke standarde grupacije pet vodećih svetskih univerziteta.

Da saznate sve o školovanju na ITAcademy i načinima da dobro naplatite svoju IT karijeru, idite na [www.it-akademija.com](http://www.it-akademija.com).



# ITAcademy

## Za profitabilnu IT karijeru:

Po zvaničnom ovlašćenju ispitnog odeljenja Kembridž Univerziteta i četiri vodeće IT kompanije, jednogodišnje stručno IT školovanje naprednog programa za računarske i dizajn tehnologije



Cambridge International School

ITAcademy je ovlašćena od ispitnog odeljenja Kembridž univerziteta

Gold

Microsoft Partner



ITAcademy obezbeđuje zvanična stručna zvanja Microsoft korporacije



Ekspertska Adobe zvanja



Authorized Training Provider

ITAcademy je partner multinacionalne kompanije Apple

ORACLE®

ITAcademy je zvanični Oracle WDP Partner

Ovaj dokument je deo serije specijalnih izveštaja ITAcademy. Za druge resurse i informacije koje mogu biti korisne za Vašu profesionalnu IT ili dizajn karijeru, posetite [www.it-akademija.com](http://www.it-akademija.com).

ITAcademy – Cara Dušana 34, 11080 Zemun, Beograd, tel.: +381 (0)11 7856 100  
Danila Kiša 5, 21000 Novi Sad, tel.: +381 0(21) 31 000 20  
Zmaja od Bosne 16, Kubus D, Sarajevo, BiH, tel.: +387 0(33) 788 525  
Jovana Dučića 14, Banja Luka, BiH, tel.: +387 0(51) 303 520

Copyright © ITAcademy