Comunicato stampa

Biazzo (Orienta): “Fare networking per un giovane vuol dire cogliere un’esigenza del mercato del lavoro”.

**Per trovare lavoro contano**

**le “amicizie”!**

*Non si tratta, però, della vecchia e deleteria raccomandazione ma del moderno e virtuoso networking. Negli Stati Uniti coinvolge i tre quarti dei posti di lavoro. In Italia, Orienta ha ricollocato 800 manager grazie al networking. Ecco cos’è e perché è diventata una competenza strategica per i giovani che in Italia stentano a trovare lavoro.*

**Roma, 21 dicembre 2015 -** Il mercato del lavoro è radicalmente cambiato e ai giovani verrà sempre più richiesto di governare proattivamente il cambiamento investendo in relazioni di valore. Oggi mandare un buon curriculum vitae e lettere di presentazione non basta più ma occorre individuare modalità proattive e strumenti diversi per emergere da una vasta platea di validi giovani.

Una delle nuove competenze strategiche per il mercato del lavoro di oggi e di domani sarà la capacità di creare relazioni di valore, è il cosiddetto networking, che significa rafforzare e ampliare la propria rete di relazione in un‘ottica sinergica e di scambio anche attraverso un uso consapevole e strategico di tutte le possibilità relazionali, tra cui i social network, LinkedIn in primis, ma non solo.

In altre parole, per trovare lavoro e fare carriera contano le relazioni personali, guardate da una prospettiva e angolatura nuove e diverse: non più la vecchia e deleteria raccomandazione, ma la capacità di creare e sviluppare una rete di rapporti personali rispetto alle proprie aspettative di lavoro e al proprio progetto e sogno nel cassetto. L’attività di networking, però, non si può improvvisare, ma prevede una metodologia precisa, strutturata e continuativa e come ogni competenza va trasferita e allenata.

**Negli Stati Uniti** oltre i tre quarti dei posti di lavoro si individuano grazie al Network secondo quanto affermato da Jaymin Patel, caeer coach e HR Manager ed uno dei massimi esperti sulla “scienza delle relazioni personali”, in un recente evento in Italia. Se all’estero per un giovane fare networking per cercare lavoro rappresenta la normalità - te lo inculcano nelle università e poi ti aiutano a coltivarlo lungo tutto l’arco della vita professionale anche grazie alle community che si alimentano sin dagli anni accademici - bisognerebbe iniziare a rivedere l’approccio alla ricerca del lavoro anche in Italia.

**800 manager ricollocati grazie al Networking -** L’Agenzia per il Lavoro Orienta, ha avviato da tempo diversi progetti in questo senso. Tra i più significativi la partecipazione al percorso formativo Manager Attivo nell’ambito delle politiche attive presso CFMT – Centro Formazione Manager del terziario -  che ha coinvolto dal 2012 ad oggi oltre 800 manager fuoriusciti dal mercato cui è stato offerto, all’interno di un percorso formativo strutturato e articolato, una formazione specifica focalizzata sul networking e sulle strategie di ricollocazione. I risultati complessivi del progetto sono stati straordinari: oltre l’80% si è ricollocato - con contratti di dirigenza, consulenza e a progetto - grazie al proprio network.

**I giovani e il Networking –** Orienta, inoltre, consente ogni anno a diversi giovani di fare esperienza presso le proprie strutture sul territorio favorendo una rapida ricollocazione anche grazie a specifiche iniziative sul networking che vengono effettuate internamente, anche per gli stagisti. In particolare l’agenzia per il lavoro ha creato un format per i giovani sull’utilizzo del networking per la ricerca del lavoro dal nome, *“caccia al lavoro grazie al networking”.* Servizio che può essere fornito alle aziende anche nell’ambito di politiche attive di welfare sul lavoro sia per giovani che hanno la necessità di entrare nel mercato e di rimanerci sia per i familiari di dipendenti che il lavoro l’hanno perso.

*“Oggi anche per un giovane fare networking vuole dire andare a cogliere un’esigenza del mercato del lavoro prima di potenziali concorrenti –* spiega **Giuseppe Biazzo, Amministratore Delegato di Orienta SpA** *- e questo perché si è saputo da subito costruire una rete di relazioni solide e di qualità: una base sicura da alimentare continuativamente nel tempo. Sono fiducioso che qualcosa stia cambiando nei comportamenti e nelle abitudini. Prima o poi arriveremo ad un punto per cui anche in Italia se assumi qualcuno che conosci questo non diventa automaticamente un raccomandato ma vuole dire anche che qualcuno sta mettendo la faccia per questa persona, perché si ritiene che meriti fiducia e opportunità”.*

**Le 10 regole del networking per i giovani -** Ma cosa vuole dire fare networking per un giovane che vuole affacciarsi ad un mercato che pare così ostico e complesso? Non è semplice dare ricette ma alcune avvertenze sono d’obbligo. Ecco un breve decalogo sul networking per giovani:

1.  Il giovane deve lavorare sulla consapevolezza di sé e degli elementi distintivi che lo caratterizzano individuando uno sbocco coerente con i propri tratti attitudinali.

2.  Il giovane dovrà definire quale è il proprio vantaggio competitivo, quello che lo differenzia a parità di un giovane con gli stessi studi e la stessa esperienza e dovrà essere in grado di comunicarlo efficacemente a potenziali datori di lavoro.

3.  Condividere con la propria rete, vecchia e nuova, i propri progetti e le proprie aspirazioni a livello professionale chiedendo consiglio, entrando in contatto con interlocutori che lavorano in azienda e confrontandosi sulle migliori modalità di approccio.

4.  Mantenere le relazioni, vecchie e nuove e creare nuove occasioni di contatto anche legate a hobbies e tempo libero.

5.  Frequentare job fair, fiere ed eventi dedicate sia al lavoro e orientamento che al mondo del business, presentandosi a nuovi interlocutori aziendali in modo proattivo.

6.  Informarsi sui settori emergenti e mappare verticalmente un settore di interesse: trend, interlocutori, fatturato, player, e così via.

7.  Trasformare una passione (es. pratiche sportive) in nuove occasioni di relazioni per arrivare a interlocutori aziendali (ognuno di noi lavora o conosce qualcuno che lavora in azienda).

8. Informarsi sul network delle persone con cui si entra in contatto pensando sempre ad un “dono” per il nostro interlocutore e a nuove occasioni per rivedersi.

9.  Attivarsi presso le aziende con un messaggio personalizzato senza aspettare che una posizione sia aperta (l’80% delle posizioni non è visibile).

10.      Non smettere mai di fare azioni sul mercato anche se pare complesso: il lavoro raramente verrà a bussare alla vostra porta.

***A proposito di ORIENTA.*** ORIENTA S.p.A. è una delle principali Agenzie per il Lavoro italiane attiva fin dal 1998, che opera a tutto campo nel settore delle risorse umane, in particolare nella somministrazione a tempo determinato, nello staff leasing (somministrazione a tempo indeterminato), nella ricerca e selezione del personale, nella formazione (Orienta Formazione), nella ricollocazione professionale e nell’outsourcing di attività aziendali tramite Orienta Direct, società specializzata in outsourcing e controllata da ORIENTA S.p.A. al 100% e attiva dal 1993. E presente su gran parte del territorio nazionale con 42 filiali operative, 140 dipendenti, un fatturato al 2014 di circa 80 milioni di euro e circa 18 mila persone somministrate. Offre questi servizi a tutti i settori produttivi, con alcune divisioni di specializzazione nei settori ICT (Orienta IT), nella sanità (Orienta Sanità), nell’edilizia (Orienta Edilizia), nel trasporto (Orienta Truck) nell’agricoltura (Orienta divisione Agricoltura). ORIENTA S.p.A. è attualmente uno dei pochissimi operatori del settore certificato ISO 9001:2000. Per maggiori informazioni: [www.orienta.net](http://www.orienta.net).

***Chi è Giuseppe Biazzo.*** *Fondatore e Amministratore Delegato di ORIENTA S.p.A., Agenzia per il lavoro italiana. Laureato in economia con un Master MBA presso l’IPSOA di Milano, è nato a Torino il 4 giugno del 1965, sposato con due figli. Da ottobre 2013 è presidente di Ebitemp, l’ente bilaterale del settore della somministrazione. Dal 2011 al 2012 è stato vicepresidente di Assolavoro, la principale associazione italiana delle Agenzie per il lavoro aderente a Confindustria. Ha partecipato alla contrattazione del CCNL del settore della somministrazione del 2002 ed è tra i firmatari. Ha fondato ORIENTA S.p.A. nel 1999, di cui è azionista di maggioranza, e dal 1993 e fondatore e presidente della società di consulenza e outsourcing Orienta Direct, partecipata al 100% da Orienta SpA. Inizia la sua carriera nel 1993 in qualità di funzionario commerciale per il gruppo Accor, l’inventore dei Ticket Restaurant, presso la sede di Roma. Dal 1989 al 1991 ha prestato servizio come ufficiale presso il 1° Battaglione Carabinieri Paracadutisti “Tuscania” di Livorno.*

PER CONTATTI STAMPA

**Filippo Di Nardo**

Responsabile Ufficio Stampa Orienta S.p.A

Cell: 340 5816033

Mail: [ufficiostampa@orienta.net](mailto:ufficiostampa@orienta.net)