CO8A

ПРОСТРАНСТВО ЗНАНИЙ • РАСШИРЕННАЯ РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ (2 СТР.)

КАРЬЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ И РОСТ: ПОРТФЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И BRAG DOCUMENT

Инструмент проектирования карьерного капитала, оцифровки достижений и подготовки к повышению грейда и дохода

Специалист (ФИО): _____	Период планирования: ____ кв. 202__ – ____ кв. 202__
Текущая роль / грейд: _____	**Целевой вектор: [ ] Экспертный (Staff) [ ] Управленческий**

БЛОК 1. КОНСТРУКТОР КАРЬЕРНОГО КАПИТАЛА (МОДЕЛЬ T-SHAPED / COMB-SHAPED) | Сборка редкого профиля

Опора портфеля	Точка А (Что умею сейчас)	Точка Б (Цель на 6–12 мес.)	Практика / Проект для роста
1. Главная вертикаль (Глубокая экспертиза)			
2. Вторая опора (Comb) (Стык со смежной сферой)			
3. Горизонтальный охват (Продукт, аналитика, бизнес)			
4. ИИ и автоматизация (Ускорение рутины в 3–5x)			

БЛОК 2. РАСШИРЕННЫЙ ДНЕВНИК ПОБЕД (BRAG DOCUMENT) | Заполняйте раз в 2 недели по формуле «Задача → Действие → Метрика»

Дата / Спринт	Проблема или задача	Мои ключевые действия	Измеримый эффект (₽, %, часы)	Артефакт / Отзыв
Пример: 15.10.2026	Долгая сборка еженедельных отчетов (6 ч/нед.)	Внедрил шаблон и ИИ-скрипт агрегации данных из CRM	Экономия 4,5 ч в неделю (~18 ч/мес.), ноль ошибок	Ссылка на дашборд, похвала лида

БЛОК 3. КАРТА «СЛАБЫХ СВЯЗЕЙ» И СТРАТЕГИЧЕСКОГО НЕТВОРКИНГА | До 60% лучших ролей приходят через профессиональный круг

Контакт / Роль / Компания	Точка касания (конференция, чат)	Чем могу быть полезен / Тема беседы	Дата касания	Следующий шаг

БЛОК 4. МАТРИЦА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФОКУСА (ПРАВИЛО 70 / 20 / 10 НА КВАРТАЛ) | Баланс текущей эффективности и инвестиций в рост

Корзина времени	Конкретные задачи и проекты на ближайшие 90 дней	Критерий завершения (Осязаемый результат)
70% — Текущие KPI (Зона надежности)		
20% — Задачи на вырост (Кросс-проекты и видимость)		
10% — Развитие и R&D (Новые навыки, ИИ, курсы)		

БЛОК 5. ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕГОВОРОВ О ПОВЫШЕНИИ ГРЕЙДА И ЗАРПЛАТЫ | Подготовка к Performance Review

Статус	Контрольный шаг перед встречей с руководителем или заказчиком	Срок / Отметка
[ ]	Собраны 5–7 главных достижений из Brag Document за последние 6 месяцев с точными цифрами эффекта.	За 2 недели
[ ]	Проведен аудит рынка: изучены 10–15 релевантных вакансий, зафиксирована актуальная вилка зарплат.	За 10 дней
[ ]	Сформулирована зона ответственности следующего грейда (какие задачи уровня Senior/Lead я уже закрываю).	За 7 дней
[ ]	Подготовлен план развития на следующие полгода: какую пользу получит бизнес от моего повышения.	За 5 дней
[ ]	Назначена отдельная встреча 1-на-1 по теме карьерного развития (не совмещать с текущими планерками).	За 3 дня

ГОТОВАЯ РЕЧЕВАЯ ФОРМУЛА ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ О ПОВЫШЕНИИ:

«За последние полгода я взял на себя задачи следующего уровня и добился конкретных метрик: [назвать 2–3 цифры из Brag Document]. С учетом моего текущего вклада и рыночной оценки таких компетенций я хочу обсудить переход на грейд [название] и пересмотр компенсации до [целевая сумма]. Какие ключевые задачи нам стоит зафиксировать на следующий квартал, чтобы закрепить этот переход?»