

Dit is hoe veel mensen (nog steeds) naar werk zoeken

Als je op zoek bent naar (ander) werk kijk je als eerste naar die vacatures die passen bij het werk dat je het laatst hebt gedaan. Logisch, toch? Dat is meestal zoals je het zoeken naar werk hebt geleerd. Hoe je het ook aanpakt - je schrijft een sollicitatiebrief, stuurt je cv mee en wacht met spanning op de reactie.

MAAR - wist je dat...

1. **70% van alle vacatures via via worden ingevuld en nooit online of in een krant verschijnen.** Het sturen van een open sollicitatiebrief is dan ook een heel goed idee. In de hand-out 'open sollicitaties' vind je een paar handige tips om meer kans te maken op het vinden van werk! Vraag ernaar bij je Walk&Talk begeleider.
2. **De inhoud van werk overal anders is;** elke organisatie/bedrijf vult op een eigen manier in wat voor werk er moet worden gedaan, hoe de functies heten van de mensen die dat moeten doen en welke kennis en ervaring ze daarvoor nodig hebben. Dezelfde baan kan dus heel anders heten!
3. **Werkgevers altijd het schaap met 5 poten zoeken;** oftewel een werknemer die niet bestaat. Vraag hier maar eens naar bij een willekeurige medewerker van een uitzendbureau, een HR medewerker, recruiter...
4. **De tijdsdruk om de best passende kandidaat vaak groot is;** degene die jouw sollicitatie behandelt zal dan ook eerst (kort!) je cv bekijken en pas daarna, als je cv goed genoeg lijkt te passen bij de vacature, je brief lezen. Je Walk&Talk begeleider kan je vertellen waarom dit zo is.
5. **Je niet weet wat de kennis en ervaring is van degene die jouw sollicitatie behandelt;** dat varieert van een stagiair in de eerste week van de stageperiode tot een senior recruiter.
6. **Je niet weet wat er met je sollicitatie gebeurt nadat je die hebt verstuurd.** Er is nu eenmaal geen uniforme, voor alle bedrijven geldende procedure voor het behandelen van sollicitaties. Elk bedrijf doet dat op een eigen manier.

Nieuwe kansen?? Jazeker!

Tijdens de hoge werkloosheid van de afgelopen jaren moesten werkzoekenden veel leren over het sollicitatieproces. Wie weet heb je bovenstaande 'weetjes' dan ook al zelf ontdekt. Nu de werkloosheid laag is wil iemand in je omgeving misschien wisselen van werkplek. Combineer de kansen hieronder met jouw ervaring om diegene daarbij te helpen. Hoe dan ook - het zoeken naar werk blijft iets waar je over kunt blijven leren!

Let op! Zoals je Walk&Talk begeleider je uit kan leggen is elke zoektocht naar werk weer anders. Ga dus vooral met die kansen aan de slag die bij jouw zoektocht passen. En... werk zoeken, met of zonder een baan, hoeft je zeker niet alleen te doen. Jij helpt een ander toch ook graag??? Kijk eens om je heen bij de volgende Walk&Talk bijeenkomst en vraag wie jou kan helpen!

Wil je nog meer tips?

Bestel vandaag nog ons e-book Walk&Talk Sollicitatietips!

www.levendesollicitatiegids.nl

Kans 1 – Solliciteer óók als er geen vacature op de website staat.

Ook als je geen vacature ZIET kan die er best ZIJN. Het kost nu eenmaal tijd om de HR afdeling de opdracht te geven om een nieuwe medewerker te zoeken, een vacaturetekst te schrijven, deze door de manager goedgekeurd te krijgen en te publiceren via verschillende kanalen. Voor je het weet zijn er een paar weken voorbij.

Bedenk ook: Je bespaart een bedrijf erg veel tijd als ze jou al kennen voordat ze de vacature publiceren! In de hand-out ‘open sollicitaties’ vind je een paar handige tips om dat op een slimme manier te doen. Vraag ernaar bij je Walk&Talk begeleider.

Tip

Zoek het antwoord op deze vraag:

“Als dit bedrijf nieuwe mensen nodig heeft, hoe zoeken ze die dan?”

Dat is de beste manier waarop je voor die werkgever een open sollicitatie kunt sturen.

Zo ben jij goed voorbereid **en** de vacature vóór!

Kans 2 – Stel vragen over de vacature!!!

Dat de inhoud van werk overal anders is, is een hele goede reden om vragen te stellen. Stel ze bij voorkeur aan iemand van de werkvloer, zij hebben de beste ervaring. Zorg ervoor dat je een zo concreet mogelijk beeld krijgt van je toekomstige werk. Je ziet het als het ware voor je.

Tip: hieronder staat hoe je het stellen van vragen aan kunt pakken. Kijk vooral wat past bij jou en het bedrijf waar je graag wilt werken.

Voorbeeldvragen: Wat moet je precies gaan doen? Met wie ga je samenwerken? Welke afdelingen zijn er nog meer? Welke soort klanten heeft het bedrijf? Waar zijn deze klanten erg tevreden over? Of waarover juist niet? **Tip:** stel vragen die je ook tijdens een sollicitatiegesprek zou stellen.

Aan wie je de vragen kunt stellen: De eerste persoon die opneemt als je het bedrijf belt, iemand die in de winkel werkt, de manager, de HR medewerker, de contactpersoon bij de vacature, iemand die je kent en die al bij het bedrijf werkt (of dat heeft gedaan), iemand die vergelijkbaar werk doet (of dat heeft gedaan).

Hoe je het aan kunt pakken: De ene keus is natuurlijk beter dan de andere – MAAR kies altijd wat het beste bij jou past en stel in ieder geval aan **iemand** vragen. De antwoorden helpen je om jouw sterke kanten als kandidaat te ontdekken, waardoor je meer kans hebt op de baan!

Tip: oefen van tevoren met iemand die je kent, bijvoorbeeld een andere Walk&Talk deelnemer.

Wil je nog meer tips?

Bestel vandaag nog ons e-book Walk&Talk Sollicitatietips!

www.levenesollicitatiegids.nl

Kans 3 – Tover jezelf om tot een onweerstaanbaar schaap met 4 poten

Werkgevers weten heus wel dat ze onrealistische eisen stellen aan hun nieuwe medewerkers. Daar hebben ze vast goede redenen voor. Veel belangrijker voor jou is dat je dus best kunt reageren op een vacature als je niet aan alle eisen voldoet.

Tip

Probeer zo veel mogelijk te ontdekken wat misbare én onmisbare kennis en vaardigheden zijn voor de functie.

Pas je cv zó aan dat elke lezer (zie Wist je dat 6) **snel en zonder verdere uitleg** kan begrijpen dat jij als kandidaat goed genoeg past bij de vacature om door te gaan naar de volgende ronde. Daar heeft degene die jouw sollicitatie behandelt wel meer tijd om goed te kijken naar wat je kunt. Kruip in het hoofd van degene die jouw cv en brief leest! Ga ervan uit dat ze weinig tot geen verstand hebben van het werk dat jij kunt. Je moet er wat extra moeite voor doen maar dan heb je wel de kans om goed duidelijk te maken wat je kunt.

Tip

Laat je cv voordat je die verstuurt lezen aan iemand die geen verstand heeft van het werk dat je doet. Snapt hij/zij snel en zonder verdere uitleg wat er staat? Ga je volgens hem/haar door naar de volgende ronde? En zitten er geen spelfouten meer in je cv (en brief)? Dan kan 'ie de deur uit!

Ontdek nog meer nieuwe kansen

Ontwikkelingen in verschillende sectoren gaan snel. Denk aan de retail waar klantbeleving steeds belangrijker wordt, aan de ouderenzorg waar hun cliënten steeds langer thuis moeten kunnen blijven wonen en daarmee andere zorg nodig hebben... Sommige beroepen zullen verdwijnen waar andere ontstaan. Dat biedt kansen! Want in een ziekenhuis zijn bijvoorbeeld **ook** veel banen waar je niet 'met de handen aan het bed' staat. En bij het hoofdkantoor van een supermarkt zoeken ze heel andere medewerkers dan de jonge vakkenvullers en caissières die jij dagelijks tegenkomt in je lokale winkel.

Plan van aanpak

Wat kun **jij** doen met deze nieuwe kansen op de arbeidsmarkt? Kies uit de stappen hieronder een actie die bij jou past. Elke zoektocht naar (ander) werk is tenslotte anders!

Tip

Zoek iemand in je omgeving op die hier samen met je naar wil kijken. Het maakt het leuker om te doen, twee zien meer dan één en het is voor jezelf vaak lastig om van een afstandje te kijken naar wat je kunt of naar de nieuwe kansen die er voor jou liggen.

Wil je nog meer tips?

Bestel vandaag nog ons e-book **Walk&Talk Sollicitatietips!**

www.levendesollicitatiegids.nl

Ontdek nieuwe kansen op de arbeidsmarkt

De Levende Sollicitatiegids ©2018

Stap 1 – begin! Om te beginnen is het belangrijk dat je ... begint! Schrijf een paar vragen op die je kunt gaan stellen aan mensen die je al kent of die je binnenkort kunt ontmoeten op bijvoorbeeld een verjaardagsfeestje. Wat voor werk doen ze? Hoe is dat veranderd? Wat is belangrijk voor de toekomst?

Stap 2 – focus! Er zit maar zoveel tijd in een dag, week en maand. En het kost simpelweg veel tijd om nieuwe kansen te ontdekken. Voor je het weet verdwaal je in het grote informatiebos en heb je het idee dat je helemaal niet opschiet. Daarom is het belangrijk dat je met focus aan de slag gaat. Dat kun je op verschillende manieren doen. Bijvoorbeeld door een top 5 te maken van je favoriete werkgevers. Waar zou jij graag willen werken? **Die top 5 is jouw focus voor de komende 4 weken.** Je gaat online informatie over ze zoeken, vraagt mensen in je omgeving of ze iemand kennen die er werkt, probeert te ontdekken wat jij er voor werk zou kunnen gaan doen – en vraagt hoe ze nieuwe mensen zoeken als ze die nodig hebben. Het resultaat van elke 4 weken is dat je een gemotiveerde open sollicitatie doet bij de bedrijven in je top 5 en, als dat kan, contact met ze houdt over eventuele toekomstige vacatures. Elke 4 weken wissel je je top 5.

Tip

Hoe concreter – hoe beter, dus probeer echt een top 5 van bedrijfsnamen te maken. Als dat niet lukt kun je beginnen met sectoren (in de retail bijvoorbeeld supermarkten / gezondheidsbedrijven / winkels in de binnenstad) en later overgaan op bedrijfsnamen.

Stap 3 – blijf aan de slag! Zie dit plan van aanpak als jouw nieuwe manier om werk te zoeken en te houden. Want ook als je een baan gevonden hebt is het verstandig dat je blijft kijken naar ontwikkelingen buiten je nieuwe werkgever. Er gebeurt zoveel in de wereld! Het maakt je een betere werknemer voor je huidige werkgever én het helpt jou voor je toekomstige werkzekerheid.



De Walk&Talk kan je helpen...

Bij deze maandelijkse koffiepauze voor alle werkzoekenden ben je altijd welkom! Het maakt niet uit hoe lang of hoe kort je op zoek bent naar werk, welk werk je zoekt of hoe jong of oud je bent. Deze koffiepauze geeft je nieuwe ideeën en energie voor je zoektocht – ook als je nog een baan hebt!

En... je Walk&Talk begeleider heeft tijdens de Walk&Talk training veel geleerd over solliciteren anno nu. Je kunt je vragen dan ook gerust aan hem / haar stellen!

Wil je nog meer tips?

Bestel vandaag nog ons e-book Walk&Talk Sollicitatietips!

www.levenesollicitatiegids.nl