

Het Nationale Sollicitatiehandboek



Alles wat je nodig hebt voor **een succesvolle sollicitatie**

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Jouw verhaal	4
5 tips voor een goed cv	6
Maak een sollicitatieplan	8
Zo word je goed in sollicitatiegesprekken	11
6 tips om glansrijk door je proeftijd te komen	14

Voorwoord

Hoe kijken recruiters naar je cv? Waarom krijg je die baan niet terwijl je al zo lang solliciteert? Loopbaancoach Freek van Kraaikamp geeft je de tips die je nodig hebt om van je sollicitatietraject een succesverhaal te maken.



FREEK VAN KRAAIKAMP LOOPBAANCOACH

Freek van Kraaikamp is loopbaancoach in Amsterdam. Hij is auteur van het even confronterende als humoristische sollicitatiehandboek 'Zou jij jezelf aannemen?' Daarnaast is hij columnist voor verschillende bladen.

Jouw verhaal

CV opstellen?

Sollicitatiegesprek voeren?

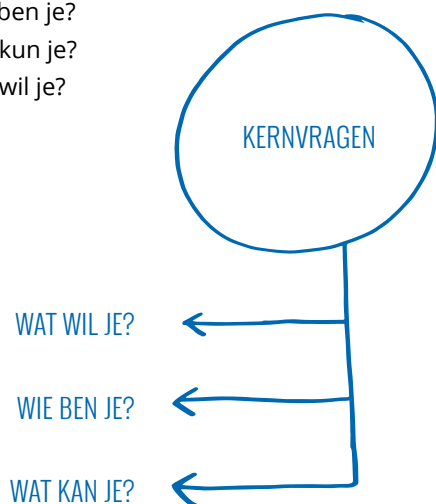
Maak eerst een helder verhaal.

Kun je ons vertellen wie je bent? Wat je kunt? En wat je wilt?

Deze vragen vormen voor iedere werkgever de kern van de sollicitatie. Simpele vragen op het eerste gezicht, maar toch kan het heel moeilijk zijn om ze te beantwoorden. Logisch ook, want je kunt zovél vertellen over jezelf. Wat moet je dan kiezen?

Ik help je om stapsgewijs antwoord te geven op deze vragen. Zo leer je om jezelf helder en effectief te presenteren.

- Wie ben je?
- Wat kun je?
- Wat wil je?



3 (JA, 3) EERST WETEN WAT JE WILT

We beginnen bij vraag 3. Dat klinkt misschien gek, maar op de andere twee vragen zijn heel veel verschillende antwoorden mogelijk. Die twee vragen kun je veel beter beantwoorden als je weet wat je wilt.

Wat is je sollicitatiedoel?

Zorg ervoor dat je een doel voor ogen hebt: zet een stip aan de horizon. Misschien kom je er onderweg wel achter dat je heel ergens anders naartoe gaat: ook prima. Toch helpt een concreet doel je om in beweging te komen. Je sollicitatiedoel kan uit een aantal onderdelen bestaan. Je weet vast wel wat voor functie je op het oog hebt. Maar je kunt je doel nog veel specifiek maken. In welke branche wil je werken? In welke regio? Wil je aan de slag als junior, medior of senior? En wat wil je verdienen?

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wat wil je?'

Ik wil hogerop: een managementfunctie bij een groot bouwbedrijf. Ik zoek een werkplek binnen een straal van 25 kilometer van huis. Ook in mijn salaris wil ik een stap omhoog: minimaal 65.000 op jaarbasis met auto.

WEET WAT JE WILT VOORDAT JE VERTELT WAT JE DOET.

Als je dit voor jezelf helder maakt, krijg je een beeld van hoe je jezelf kunt presenteren. Kijk eens naar je cv met je sollicitatiedoel in je achterhoofd. Is je cv toegespitst op je doel? Maak je doel zo concreet mogelijk. Daarna is het een kwestie van stoppen met denken en beginnen met doen.

1 WIE BEN JE?

De vraag 'wie ben je?' omvat zóveel dat het heel moeilijk is om er een antwoord op te geven. Want je laat op verschillende plekken verschillende kanten van jezelf zien. Ga maar na:

- Wie ben je op Facebook of Twitter?
- Wie ben je bij je vrienden?
- Wie ben je bij je ouders?
- Wie ben je bij je schoonouders?
- Wie ben je op je werk?
- Wie ben je thuis?

En zo kunnen we nog wel even doorgaan. Wie je bent, hangt af van de situatie en de verwachtingen van anderen. Maar waar we ons hier op richten is de vraag:

'Wie ben jij tijdens een sollicitatietraject?'

Gebruik je sollicitatiedoel om het antwoord te geven

Voor het antwoord gaan we terug naar een eerdere vraag, namelijk 'wat wil je?' Kijk naar wie je bent in relatie tot je sollicitatiedoel. Ligt je doel in het verlengde van je werkervaring of wil je juist een andere kant op? Leg uit waar je kracht ligt, wat voor soort projecten of werk je doet en hoe je in een projectteam stond. ►

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wie ben je?'

Ik ben ruim 15 jaar senior werkvoorbereider bij Bouwbedrijf X. Binnen Bouwbedrijf X ben ik de laatste 5 jaar als senior werkvoorbereider betrokken geweest bij grote nieuwbouwprojecten van tussen de 5 en 10 miljoen euro omzet en gaf leiding aan een team van 4 werkvoorbereiders.

Vertel vooral wie je bent en wat je kunt

De vraag 'wat wil je?' is vooral belangrijk voor jezelf. De andere twee vragen zijn belangrijk voor je werkgever. Concentreer je tijdens je sollicitatiegesprek dus op wat je kunt en wie je bent, en minder op wat je wilt. Presenteer jezelf aan de hand van je werkervaring en je opleidingen. Stel jezelf de vraag: wat maakt mij als professional krachtig en uniek?

2 WAT KUN JE?

Als je voor jezelf weet wat je wilt en wie je bent, dan moet je dit ook nog kunnen beargumenteren. Want het is niet zo moeilijk om te zeggen dat je bijvoorbeeld commercieel bent. Het onderbouwen hiervan is vaak moeilijker.

ONDERBOUWEN WIE JE BENT EN WAT JE KUNT IS DE KERN VAN JE PRESENTATIE VAN JEZELF.

Hoe concreter hoe beter

Dit doe je door het concreet te maken. Vertel bijvoorbeeld over de volgende aspecten van je werkverleden:

- Projectomvang
- Budget
- Doel
- Resultaat
- Projectteam
- Jouw rol in het project

Niet vertellen, maar bewijzen

Schrijf aan de hand van deze punten voor jezelf op wat je concreet hebt bereikt voor je werkgever. 'Ik heb een keer een website gebouwd' is niet genoeg. Voor wie heb je dat gedaan? Was het een klant of de eigen organisatie? Wat voor website was dat? Heb je dat alleen of in een team gedaan? Wat was het doel van de website en wat was het resultaat? Tastbare, heldere en vooral concrete antwoorden geven je verhaal echt kracht mee.

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wat kun je?'

Bij mij huidige werkgever, Bouwbedrijf X, ben ik als senior werkvoorbereider betrokken geweest bij verschillende prestigieuze nieuwbouwprojecten:

Kantoortoren in Rotterdam op A-locatie - in opdracht van Adviesmultinational X. Ik was eindverantwoordelijk voor de gehele uitvoering, verdeeld over 4 werkterreinen: fundering, cascobouw, interieurbouw en installaties. De terreinen werd aangestuurd door 4 werkvoorbereiders, die allen onder mijn leiding stonden.

- Budget: 15,8 miljoen euro.
- Opgeleverd binnen de gestelde termijn.
- Opgeleverd binnen het budget.
- Bovendien heb ik in samenwerking met de architect verschillende duurzame innovaties toegevoegd aan het ontwerp. Hierdoor realiseert de klant nu op jaarbasis een besparing op de energierekening van 35.000 euro.

Nieuwbouwproject 2 - zo ga je verder met je meest aansprekende projecten.



Bereid je voor op doorvragen

Test daarna of je ook een antwoord hebt op doorvragen tijdens een gesprek. Stel je bij elk voorbeeld eens de volgende vragen. Wie, wat, hoeveel en waarom? Weet wat je hebt gedaan. Bedenk waarom je dat hebt gedaan. En als je in een projectteam werkte, weet wat je rol was en wat de andere teamleden deden. Zorg dat je bij ieder project ook kunt vertellen over de omvang ervan en wat het budget was. Zo zorg je ervoor dat je straks overal een antwoord op hebt. ■

5 tips voor een goed cv

Laat je sterke punten schitteren met een maatwerk cv

Mijn belangrijkste tip voor het opstellen van een goed cv is: blijf bij je doel. Ik zie sollicitanten nogal eens de nadruk leggen op de verkeerde dingen. Bijvoorbeeld: een cum laude studieverlater die net zoveel aandacht besteedt aan zijn baantje als pizzakoerier als aan zijn studie. Of een ervaren senior manager die meer schrijft over haar soft skills dan over haar jarenlange werkervaring. Leg de nadruk op dat wat je dichterbij je doel brengt.

Mijn 5 tips voor het opstellen van een goed cv:

1. Focus: Schrijf je cv met je doel voor ogen
2. Formuleer concreet, beargumenteerd en specifiek
3. Maak handig gebruik van zoekwoorden
4. Leg de nadruk op 'hard skills'
5. Zoek naar het verhaal in je cv

1 FOCUS: SCHRIJF JE CV MET JE DOEL VOOR OGEN

Gebruik je werkervaring, studies, cursussen of andere argumenten die jou geschikt maken voor het doel dat je voor jezelf hebt gesteld. Als werkzoekende kun je in verschillende situaties zitten. Je zoekt bijvoorbeeld een functie die lijkt op je huidige rol. Of je wilt juist een stapje hoger. Misschien zoek je wel iets heel anders dan je huidige baan. Of je komt net van school en staat nog helemaal aan het begin van je carrière.

HET OPSTELLEN VAN EEN CV IS MAATWERK.

Vergeet de standaardopzet (een beetje)

Iedere loopbaan is dus anders. En toch zie ik dat veel cv's nog zijn gebaseerd op een standaardmodel. Een student heeft bijvoorbeeld vaak nog steeds een zelfde cv-opbouw als een senior interimmanager. Het nadeel hiervan is dat ieders individuele kracht niet naar voren komt.

Het cv heeft ongeveer 6 vaste elementen:

- Motivatie (optioneel)
- NAW-gegevens
- Opleidingen en cursussen
- Vaardigheden en softwarekennis (optioneel)
- Werkervaring
- 'Soft skills' en nevenactiviteiten

Stem de volgorde af op je doel

Ben je student, cum laude afgezwaaid en op zoek naar een traineeship bij een multinational? Dan start je met je opleidingen, want daar ligt je kracht. Maar heb je juist een prachtig eigen bedrijf gehad tijdens je studietijd en wil je bij een ondernemende partij aan de slag? Dan start je met je eigen bedrijf.

Een interimmanager kan haar studietijd ook beter achteraan zetten, aangezien werknemers vast meer geïnteresseerd zullen zijn in haar laatste interimprojecten. Een omgeschoolde IT'er kan juist beter beginnen met een motivatie: waarom wil hij nu het onderwijs in?

STEM JE CV AF OP JE DOEL.

2 FORMULEER CONCREET, BEARGUMENTEERD EN SPECIFIEK

Als je weet wát je wilt vertellen, dan kom je bij de vraag hoe je dat gaat doen. Onderbouw wat je zegt. Vertel zo concreet mogelijk wat je hebt gedaan in de voorgaande jaren. Wees specifiek en benoem situaties waaruit blijkt dat je het kunt.

Benoem je werkervaring niet in algemeenheden en doe nooit de aanname dat 'men wel begrijpt wat ik doe'. Formuleer concreet en omschrijf je werkzaamheden in de volgende stappen: het project, de omvang en het budget. Benoem de teamgrootte, de rolverdeling en jouw rol. ►

3 MAAK HANDIG GEBRUIK VAN ZOEKWOORDEN

Net zoals jij zoekmachines gebruikt om een baan te vinden, gebruiken recruiters en werkgevers zoekmachines om goede kandidaten te vinden. Dit doen ze bijvoorbeeld op sites als [nationalevacaturebank.nl](https://www.nationalevacaturebank.nl). Grote bedrijven gebruiken ook software om een eerste selectie te maken uit de grote hoeveelheden cv's die ze toegestuurd krijgen. Hier kun je bij het schrijven van je cv handig gebruik van maken. Maar hoe doe je dit nu precies, gevonden worden?

Je hebt al voor jezelf vastgesteld wat je doel is. Waarschijnlijk heb je ook al vacatures gevonden waarop je wilt solliciteren. Kijk nu eens goed naar de woordkeuze in deze vacatures. Selecteer de belangrijke termen. Gebruik die woorden in je cv. Maar vergeet ook niet je opleiding, cursussen en softwarekennis specifiek te vermelden in je cv. Dit zijn allemaal termen die werkgevers en recruiters gebruiken om de ideale kandidaat te vinden. Doe daar je voordeel mee: zorg dat ze jou vinden.

4 LEG DE NADRUKE OP 'HARD SKILLS'

Het is natuurlijk heel fijn om te weten wie je bent, hoe je in het leven staat en wat je buiten je werk om doet. Maar dit mag nooit de basis zijn van je cv. Leg in je cv de nadruk op wat je kunt en wie je bent. Werkgevers kijken naar je cv met een vacature of hun bedrijf in het achterhoofd. Die hebben behoefte aan kennis en/of ervaring.

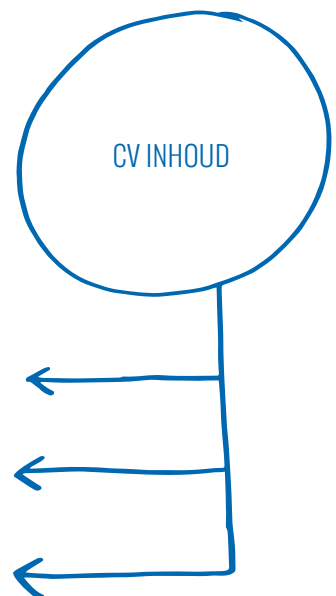
Een klein bruggetje voor de opbouw van je cv:

- Opleidingen en cursussen
30% (minimaal)
- Werkervaring
50% (minimaal)
- Soft skills, nevenactiviteiten en motivatie
20% (maximaal)

OPLEIDING EN CURSUSSEN 30%

WERKERVARING 50%

SOFTSKILLS 20%



5 ZOEK NAAR HET VERHAAL IN JE CV

Als je klaar bent met het opstellen van je cv neem je een stapje terug. Kijk eens naar het verhaal dat je cv vertelt. Klopt het met wie je bent en wat je hebt gedaan? Denk je bij iedere carrièrestap eens in: *‘Waarom heb ik toen voor deze opleiding gekozen? Waarom koos ik na mijn studie voor die bepaalde baan? En waarom ging ik daar weer weg en koos ik daarna voor een nieuwe uitdaging?’* ■

**ZORG ERVOOR DAT JE KUNT BEARGUMENTEREN
WAAROM JE BEPAALDE STAPPEN HEBT GEMAAKT.**

Maak een sollicitatieplan

Positioneer jezelf op de arbeidsmarkt met alle middelen die je hebt

W at jij kunt leren van het tv-programma 'Ik vertrek'

Ken je het tv-programma 'Ik vertrek'? De formule is simpel doch doeltreffend. Een oer-Hollands stel verhuist naar het buitenland om een bed & breakfast, veganistisch restaurant of bar te beginnen. Wat het zo mooi maakt is dat de deelnemers altijd denken goed voorbereid te zijn. Maar je raadt het al: ze zijn allesbehalve voorbereid. Ze spreken de taal niet, kennen de cultuur niet en hebben geen notie van de plaatselijke wetgeving. Vol overgave en plezier storten ze zich in een diep gat, tot vermaak van de Nederlandse televisiekijker.

Ook jij vertrekt, naar een nieuwe baan

Maar wat als ik je vertel dat de arbeidsmarkt ook vergeven is van deze roemloze hemelbestormers? Veel mensen reageren op vacatures met sollicitaties die kant noch wal raken. De teleurstelling is vaak groot. Sollicitanten raken verzuurd en verstart doordat ze onverwacht nederlaag op nederlaag te verwerken krijgen. Zorg er dus voor dat jij je niet onvoorbereid in het avontuur stort.

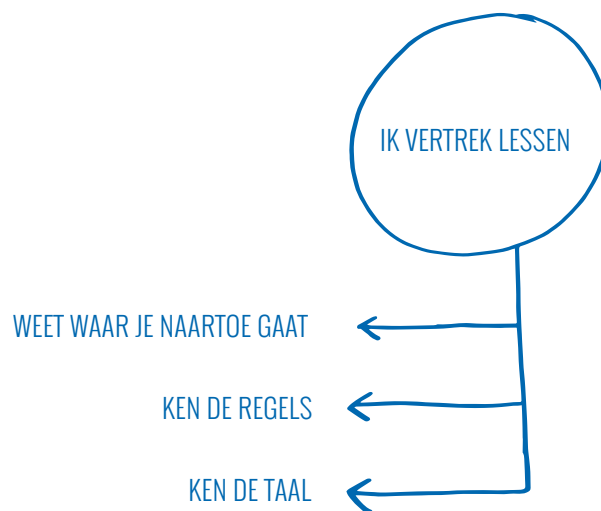
Verdiep je in de arbeidsmarkt

Verdiep je dus in de materie voordat je de stap zet. Hoe ziet het landschap er op de arbeidsmarkt uit? Welke taal spreekt men? Met wie word je vriendjes en wie kun je beter op afstand houden? Hoe ziet de wetgeving eruit? Wat vindt men raar? Hoe reageren anderen op jou? Ga eens kijken, lezen, bellen en vragen. Zonder route en zonder plan is je missie net zo hopeloos als die van dat stel uit Margraten dat een kattenpension begon aan een afgelegen Noors fjord.

RAAK VERTROUWD MET DE TAAL EN GEWOONTEN OP DE ARBEIDSMARKT.

Maak een sollicitatieplan

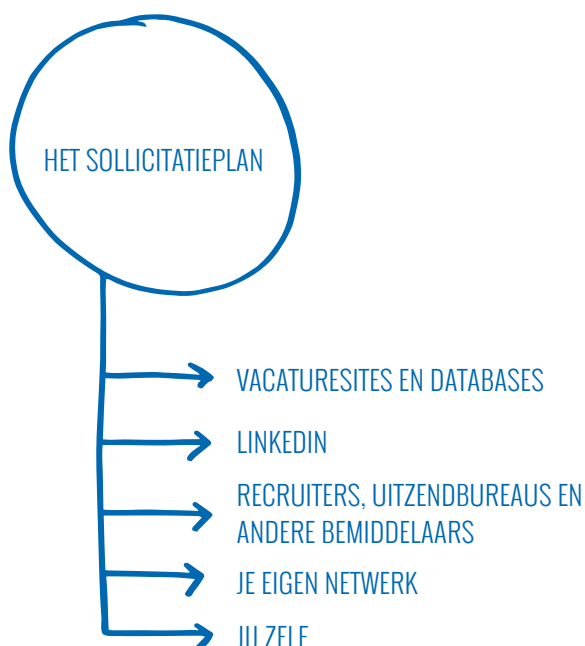
Je hebt je verhaal prachtig afgestemd op wat je wilt. Je cv is op orde, uitgebalanceerd en vol zoekwoorden. Je bent helemaal klaar om een baan te vinden én gevonden te worden. En daar sta je dan. Wat is je volgende stap? Hoe ga jij opvallen tussen die honderdduizenden werkzoekenden? Daarvoor heb je een plan nodig. Een sollicitatieplan.



Profileren en positioneren op alle middelen die er zijn

Om die baan te vinden en gevonden te worden zul je optimaal gebruik moeten maken van alle hulpmiddelen die er tegenwoordig zijn. Zowel offline als online. Maak voor jezelf een plan waarin je uitstippelt welke van deze middelen je wanneer en hoe vaak inzet. Ik breng ze eerst voor je in kaart:

1. Vacaturesites en cv-databases
2. LinkedIn
3. Recruiters, uitzendbureaus en andere bemiddelaars
4. Je eigen netwerk
5. Jijzelf



1 VACATURESITES EN CV-DATABASES

Maak actief gebruik van vacaturesites. Vaak werken jobboards twee kanten op. Je kunt er vacatures zoeken en je cv achterlaten zodat werkgevers jou kunnen vinden. Maak gebruik van beide opties. Stel een 'search agent' of 'alert' in om direct een bericht te krijgen als er interessante vacatures voor jou zijn. Zorg dat je cv op de vacaturesites up-to-date is. En: update je cv regelmatig. Zo komt hij namelijk weer bovenaan in de zoekresultaten te staan.

Gebruik een pakkende titel

Zorg ook voor een goede, pakkende titel. Werkgevers zijn uren, soms dagen bezig om in de database te zoeken naar de ideale kandidaat. Een sterke titel boven je cv kan die gedroomde werkgever over de streep trekken om je cv te openen. Maak hem kort en bondig. Vertel niet alleen wat je wilt, maar ook wat je komt brengen. Formuleer je doel én je werkervaring specifiek. Zo weten werkgevers direct waar ze aan toe zijn.

Twee voorbeelden:

- 'Ervaren recruiter (5+ jaar) zoekt nieuwe rol in technische werkomgeving'
- 'Senior werkvoorbereider utiliteitsbouw (10+) zoekt nieuwe uitdaging in nieuwbouw'

Schrijf je in bij vacaturesites als NationaleVacaturebank.nl en zoek ook naar specialistische websites. Toets op Google eens je vakgebied + vacatures of jobboard in.

2 LINKEDIN

LinkedIn is eigenlijk de online versie van je cv, gecombineerd met een online zakelijk netwerk. Het is een handig middel om jezelf online in de kijker te spelen bij potentiële werkgevers. Besteed net zoveel aandacht aan het opstellen van je LinkedIn profiel als aan het opstellen van je cv. Maak daarbij ook duidelijk dat je werkzoekend bent. Je kunt je 'headline' op LinkedIn net zo instellen als jij zelf wilt. Gebruik daarvoor dezelfde insteek als de titel van je cv op een jobboard: pakkend en duidelijk.

Word lid van LinkedIn 'groups' en laat je vakkennis schitteren

Op LinkedIn zijn veel 'groups' waar vakgenoten online met elkaar het gesprek aangaan. Maak hier gebruik van om jezelf bij vakgenoten, werkgevers en recruiters in de kijker te spelen.

PRAAT, VRAAG EN WISSEL KENNIS UIT OP LINKEDIN.

ZO VAL JE OP.

Breid je LinkedIn netwerk uit

Ga eens op zoek in LinkedIn om je netwerk uit te breiden. Zoek op klasgenoten, buurtgenoten, oud collega's, oude managers en zakenrelaties van langer geleden. Iedereen kan je van dienst zijn in die zoektocht naar je nieuwe baan. Heb niet teveel schroom: je kunt in de uitnodiging ook een kort bericht schrijven. Als je denkt dat diegene je misschien vergeten is, dan kun je zijn of haar geheugen nog even opfrissen. Ga het gesprek aan, zoek die interactie. LinkedIn is voor werkzoekenden een prachtig hulpmiddel, maar je moet het wel zelf doen. ►

3 RECRUITERS

Je hoeft gelukkig niet alles zelf te doen: ga eens op zoek naar de recruiters die gespecialiseerd zijn in jouw vak. Tegenwoordig zijn er steeds meer recruitmentbureaus actief in een sterk afgebakend gebied. Zij houden de arbeidsmarkt in de gaten, kennen hun klanten en vinden vacatures die voor jou nog verborgen zijn.

Zo vind je recruiters die gespecialiseerd zijn in jouw vak

- Kijk op sites als nationalevacaturebank en andere jobboards.
- Gebruik Google: toets jouw vakgebied + recruitmentbureau in.
- Kijk op sociale media als Twitter en Facebook.
- Kijk op LinkedIn welke bedrijven of personen er meerdere vacatures aanbieden in jouw vakgebied.

Bureaus gevonden? Bel ze op, stel je voor en leg je wensen voor. Zij kunnen jouw extra paar ogen in de arbeidsmarkt zijn.

4 JE EIGEN NETWERK

Eng natuurlijk, om bekenden om hulp te vragen en je kwetsbaar op te stellen. Maar het loont wel, want via je eigen netwerk heb je misschien wel de grootste kans om aan een nieuwe baan te komen. Ga er maar eens goed voor zitten en scroll door je LinkedIn contacten, je adresboek en je Facebook vrienden. Kijk of er contacten zijn die bij bedrijven werken waar jij graag aan de slag wilt. Of die in functies werken waarin jij ook graag wilt werken.

IK DAAG JE UIT: BENADER MINIMAAL 10 MENSEN PER MAAND EN NODIG ZE UIT VOOR EEN KOP KOFFIE.

Bouw gestructureerd aan een actief netwerk

Maak eens een lijst van 10, misschien 20 mensen en stuur ze een berichtje. Wees betrokken, open en eerlijk. Zeg dat je op zoek bent naar een nieuwe baan en dat zij werken bij een bedrijf of in een werkveld waarin jij graag zou willen werken. Misschien hebben ze tips, of staan ze open voor een koffie-afspraak. Het zal je verbazen hoe positief mensen reageren als jij de eerste stap zet. Hoe meer mensen weten wat je zoekt, hoe groter je slagingskans.

5 JIJZELF

In deze hele zoektocht, in al die stappen en mogelijkheden is er maar één echte vaste waarde, en dat ben jij zelf. In ieder contact heb jij de kracht om je kans op succes te maken of te breken. Let daarom op de instelling waarmee en vooral ook de toon waarop je dingen doet. Zeker als het even tegenzit. Blijf in beweging, blijf je cv versen.

Blijf om feedback vragen

Met een beetje pech duurt solliciteren langer dan je zelf zou willen. Als het tegenzit moet je heel veel sollicitaties versturen en tientallen gesprekken aangaan. Maar probeer te blijven leren en je kwetsbaar op te stellen. Vraag om feedback. Wat ging er goed en wat kan er beter?

Blijf leren

Want er is één ding dat je vooral niet moet doen: koppig door blijven gaan op een manier die niet blijkt aan te slaan. Albert Einstein omschreef gekte niet voor niets als *'hetzelfde blijven doen en andere uitkomsten verwachten.'*

En: doen en minder denken

Ik wil je graag nog een extra tip meegeven. Solliciteren is doen. Natuurlijk zul je eerst goed te rade moeten gaan bij jezelf, je verhaal onderbouwen en je cv opbouwen. Maar als alles staat, je cv klopt en je online profiel op orde is, dan begint het echte werken pas. Als de ideale sollicitant al bestaat, dan is hij of zij in elk geval snel, actief, positief en proactief.

Onthoud dat er in de huidige arbeidsmarkt altijd méér kapers op de kust zijn. Wacht daarom niet te lang met handelen. Voor je het weet is er al iemand anders met de buit vandoor gegaan. ■

Zo word je goed in sollicitatiegesprekken

En waarom het sollicitatiegesprek eigenlijk het allermakkelijkste verkoopgesprek is

Het sollicitatiegesprek is misschien wel een van de grootste stressmomenten. Je moet jezelf verkopen: doodeng. Toch is er geen gemakkelijker verkoopgesprek dan het sollicitatiegesprek. Want wanneer weet je nu vooraf zo goed wat de ander gaat vragen? Je hebt een hele lijst aan wensen en eisen gekregen (de vacature), je hebt het bedrijf onderzocht én je gesprekspartner online kunnen stalken. En toch gaat het vaak mis. Daarom help ik je met deze vijf tips.

1. Ga eens op de stoel van de werkgever zitten
2. Bereid je voor
3. Doe onderzoek
4. Straal professionaliteit uit
5. Zorg ervoor dat iedereen aan het woord komt

1 GA EENS OP DE STOEL VAN DE WERKGEVER ZITTEN

Nog voordat je je voorbereidt, ga je eens rustig zitten. Je pakt de vacature erbij en leest hem grondig door. Waar zijn ze nu echt naar op zoek? En hoe goed pas je op deze functie? Zou jij jezelf aannemen voor deze functie? Zo ja, waarom? Onderbouw voor jezelf eens waarom jij de juiste persoon bent voor deze job. Denk aan voorbeelden uit je werk zoals projecten, verantwoordelijkheden en acties die aantonen dat jij beantwoordt aan de functie-eisen.

ZOU JIJ JEZELF AANNEMEN VOOR DE FUNCTIE WAAROP JE SOLLICITEERT?

Het verplaatsen in de stoel van de werkgever kun je systematisch aanpakken. Heel strikt genomen gaan de vragen tijdens een sollicitatie over vier zaken.

1. Je cv
2. De vacature
3. Algemene vragen
4. Jouw vragen

Je cv

Je cv bestaat uit je vaardigheden, opleidingen en werkervaring. Zorg dat je bij ieder voordeel dat je noemt een onderbouwing hebt. Wie? Wat? Waar? Waarom? Hoeveel? Wat was jouw verantwoordelijkheid? Zorg dat je cv niet bestaat uit lege hulzen: onderbouw wat je zegt. Dan staat je sollicitatie als een huis.

De vacature

Hoe vaak weet je nu voor een verkoopgesprek al wat de ander gaat vragen? De vacature staat bol van de aankoopintenties van de werkgever. Doe daar iets mee. Zorg ervoor dat je goed onderbouwde argumenten hebt die aantonen dat jij voldoet aan de gestelde eisen.

Kopieer en plak de vacaturetekst bijvoorbeeld in een leeg tekstbestand en markeer alle eisen en elk profielkenmerk. Zet eronder hoe jij voldoet aan elk van deze eisen en kenmerken.

Algemene vragen

Daarnaast zijn er de 'clichévragen'. Wat zijn je sterke punten? Wat zijn je zwakke punten? Het internet staat bol van deze vragenlijsten. Loop daar eens doorheen, denk erover na. Als je bijvoorbeeld al geen antwoord kunt geven op je drie sterke punten, dan heb je nog niet genoeg over je sollicitatie nagedacht. En dat zal de werkgever ook merken.

Jouw vragen

Aan het eind van het gesprek vraagt de werkgever meestal of jij nog vragen hebt. Als jij dan antwoordt met 'nee', kan dat ongeïnteresseerd lijken. Bedenk dus vooraf wat jij graag wilt weten. Bovendien: het sollicitatiegesprek is tweerichtingsverkeer. Het is dus ook belangrijk dat jij genoeg informatie verzamelt om te kunnen beoordelen of deze baan wel bij jou past. ►

2 BEREID JE VOOR

In het sollicitatiegesprek komt alles samen waarop je je vanaf het begin hebt voorbereid. Dit is het moment om te onderbouwen wie je bent, wat je kunt en wat je wilt. Voor alle drie de vragen geef ik je een aantal tips.

'Wie ben je?'

Zorg dat je je verhaal, met het juiste antwoord op die 'standaard' eerste vraag 'vertel eens wat over jezelf', direct goed neerzet. Denk je eens in wat een werkgever wil horen. Welk beeld wil je van jezelf neerzetten? Ik help je met een voorbeeld.

Met het antwoord op die drie korte vragen zet je jezelf direct op de kaart. Verwerk de antwoorden op die vragen in een korte inleiding van drie tot vijf zinnen over jezelf. Voordat je naar binnen gaat moet je weten hoe je je gaat presenteren.

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wie ben je?'

'Ik ben Yasmine Saha, 25 jaar accountmanager, momenteel bij Mediabureau X.'

'Wat kun je?'

Nadat je jezelf op de kaart hebt gezet is dit het moment om uit te blinken. En dat doe je door je antwoord op deze vraag te onderbouwen. In deze fase gaat het in sollicitatiegesprekken heel vaak fout. Daarom is het zo belangrijk dat je vooraf de voorbeelden uit je cv goed doorneemt en je voorbereidt op doorvragen.

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wat kun je?'

'Ik ben accountmanager bij Mediabureau X, hier beheer ik de relaties met MKB klanten in de regio Noord-Holland. Ik ben verantwoordelijk voor het behoud van de huidige klanten en werving van nieuwe afnemers.'

'Wat wil je?'

'Waar zie je jezelf over vijf jaar?' Echt een cliché vraag natuurlijk. Maar heb je er ook direct een antwoord op? Voor een werkgever is het belangrijk om te weten wat jij wilt. Wil je binnen een jaar op zijn stoel zitten of zit je al met je hoofd bij je wereldreis aan het einde van het jaar?

Zeer waarschijnlijk ligt het 'ideale antwoord' in het midden. Te weinig ambitie is funest, maar te veel ambitie is ook niet goed. Overenthousiasme kan soms ook gezien worden als een gebrek aan zelfkennis en realiteitszin. Als nieuwe collega moet je je namelijk wel eerst bewijzen. Je zult meters moeten maken op de werkvloer voordat je met de baas mag meedenken over de jaarplannen.

Een voorbeeldantwoord op de vraag 'Wat wil je?'

'Graag richt ik mij in de toekomst op het landelijke relatiebeheer van MKB+ en multinationals.'



3 DOE ONDERZOEK

Dit is heel simpel: weet waar je naartoe gaat en met wie je praat. Lees de website, gebruik de functie News van Google om nieuws over het bedrijf te vinden. Check de social media accounts van je gesprekspartner.

Kijk ook naar de toon waarop het bedrijf schrijft, kijk eens goed wat de werkgever uitdraagt en kijk wat de werknemers aan hebben. Kijk of er een nieuwsbrief is, loop op LinkedIn eens door de profielen van je mogelijke nieuwe collega's. Wie zijn ze? Wat doen ze? Hoe zien ze eruit en hoe praten ze?

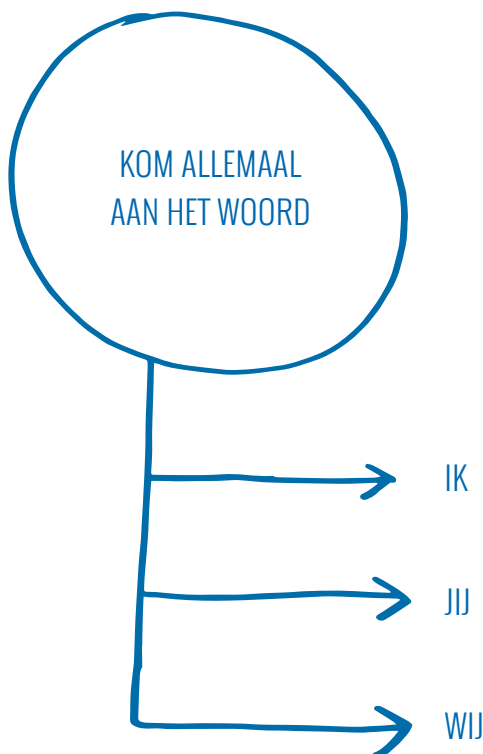
Lees je in en bereid je voor. Je hoeft niet de jaarverslagen uit je hoofd te kennen maar ga wel gedegen te werk. ►

4 STRAAL PROFESSIONALITEIT UIT

Probeer via de website, LinkedIn of social media een idee te krijgen van de stijl van het bedrijf waar je naartoe gaat. Sluit in je kledingkeuze aan bij de stijl van het bedrijf. Als iedereen op slippers loopt, kun jij je beter wel wat netter kleden.

Iets uitstralen gaat verder dan je kleding. Zorg ervoor dat je fris ruikt maar niet overheersend, poets je schoenen en controleer of je nagels schoon en geknipt zijn. Let erop hoe je binnenkomt. Maak je rug recht, geef een stevige hand (ook weer niet té) en maak oogcontact. Die eerste indruk is verschrikkelijk belangrijk.

Zorg ook dat je uitstraalt dat je je hebt voorbereid. Neem een pen, een map, je cv en zelfs de geprinte vacature mee. Misschien doe je er niets mee, maar je laat wel zien dat jij je voorwerk goed hebt gedaan. Je neemt het serieus. En dat wil je uitstralen.



5 ZORG ERVOOR DAT IEDEREEN AAN HET WOORD KOMT

Het heet niet voor niets een sollicitatiegesprek. Dus voorkom dat het gesprek 'uit balans' raakt, en jij of je gesprekspartner teveel aan het woord zijn. Dan lijkt het meer op een sollicitatiemonoloog. Hiervoor is een simpel ezelsbruggetje: ik - jij - wij.

HET SOLLICITATIE-EVENWICHT: IK - JIJ - WIJ.

Zorg er tijdens het gesprek voor dat jullie allebei evenveel aan bod komen, en dat jullie de mogelijkheden voor samenwerking bespreken. Dus: eenderde van het gesprek vertel jij over wie je bent, wat je kunt en wat je wilt. Eenderde van het gesprek vertelt de werkgever over wat hij doet, wat het bedrijf doet en waar men naar op zoek is. Het laatste gedeelte onderzoeken jullie samen of er een match is. Je hoeft er natuurlijk geen stopwatch bij te houden, maar het is wel een goede leidraad om in je achterhoofd te houden. ■

6 tips om glansrijk door je proeftijd te komen

Ben jij naast de ideale sollicitant ook de ideale collega?

Na weken, maanden en misschien zelfs jaren van solliciteren mag je eindelijk aantreden bij je nieuwe werkgever. Hoe vervelend het ook klinkt: het behouden van je baan is soms net zo moeilijk als het vinden ervan. Daarom geef ik je een aantal tips mee zodat je ongeschonden je proeftijd doorkomt.

1 DOE NORMAAL

Wat is 'normaal doen' op de werkvloer? Het begint met de basis: het heet niet voor niets werk. Dus je komt om te werken. Zorg ervoor dat je op tijd bent en niet standaard een minuut te laat, om vijf minuten voor tijd weer te vertrekken. Dat gaat opvallen.

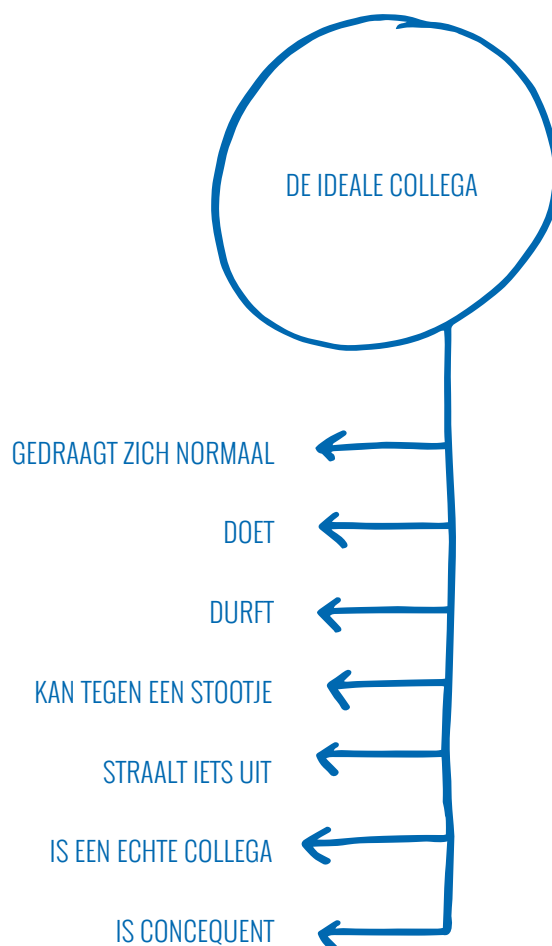
Besteed je tijd aan het bereiken van resultaten. Facebook checken doe je dus maar thuis. Een ander bekend euvel is het dragen van koptelefoontjes. Die draag je maar in de trein of in de sportschool maar niet op je nieuwe werkplek, zeker niet in je eerste kwartaal. Op je werk luister, observeer en leer je.

Gebruik de eerste maanden al je zintuigen. Luister hoe, wat, waar en wanneer je collega's praten. Waar hebben ze het over en waarover juist niet? Je hoeft geen exacte kopie van je collega's te worden, maar voel wel aan wat er kan en wat niet. Hetzelfde geldt voor kleding en parfum. Observeer eens wie er op je nieuwe werk goed in de groep ligt en kijk hoe dat komt. Kijk ook naar de buitenbeentjes: waarom staan zij waar ze staan? Doe er je voordeel mee.

ZEKER IN JE PROEFTIJD BESTAAT ER NIET ZOIETS ALS 'VERVELEND WERK'.

2 DOE OOK VERVELEND WERK

Haal niet alleen de krenten uit de pap. Ook de administratie moet gedaan worden. Die lastige klant verdient ook wat aandacht. Zeker in de eerste maanden bestaat er geen 'vervelend werk'. Ga dus geen werk uit de weg. Je doet wat er moet gebeuren. De beste nieuwe collega wordt getypeerd door zijn werk, niet door zijn grapjes.



3 DURF HET CONTACT AAN TE GAAN

Je eerste dag is eng. Je collega's voor het eerst ontmoeten is eng. Je nieuwe klanten leren kennen is eng. Eigenlijk is alles in het begin onwennig. Maar je zult al die nieuwe dingen moeten overwinnen om echt te slagen. Durf in contact te treden met je nieuwe collega's en klanten. Bellen is altijd beter dan mailen, zeker in je beginperiode. Durf te doen, durf te bellen en durf contact te leggen met nieuwe mensen. Verstop je niet, maar durf jezelf te zijn. Hoe eng dat soms ook is.

Ik daag je uit om echt contact te maken met je collega's en je klanten. Ga eens ergens anders zitten tijdens de lunch. Bel eens met je nieuwe klant om je voor te stellen. Ga mee een rondje lopen als je collega's dat ook doen. Durf contact te leggen. ►

4 LAAT JUIST BIJ TEGENSLAG ZIEN HOE GOED JE BENT

Werk is soms niet leuk: je hebt drie deadlines, je baas is chagrijnig, je collega's zijn vervelend en het openbaar vervoer zit ook nog eens tegen. Toch zijn dit de momenten om op de werkvloer het verschil te maken.

Dus, ook in mindere tijden: geef gas en laat je zien dat je er bent. Zoek de positieve's op de afdeling op. Blijf lachen en accepteer dat werken niet altijd leuk is. Toon karakter, juist als het even tegenzit. Laat een vervelende dag van je afglijden. Morgen is er weer een nieuwe.

5 WEES COLLEGIAAL

Wees collegiaal en voel de 'sfeer' op de afdeling aan. Maak grapjes als je aanvoelt dat dat kan en blijf stil als de situatie daarom vraagt. Laat niet altijd een ander het cadeau voor een jarige collega halen. Wees niet altijd degene die het koffiezetapparaat vies achterlaat. Of de printer zonder papier. Werken doe je samen en daar hoort sociaal gevoel en inlevingsvermogen bij.

Probeer iedere dag iets onbaatzuchtigs te doen. Ben je als eerste binnen, zet dan alvast het vuilnis buiten. Haal even een doekje over het koffiezetapparaat of ruim de vaatwasser uit. Overdrijf niet maar zet, als is het elke dag maar een minuutje, je beste beentje voor. Je nieuwe collega's zullen het zeker opmerken.

LAAT EEN MOEILIJKE DAG VAN JE AFGLIJDEN.

MORGEN IS ER WEER EEN NIEUWE.

6 WEES CONSEQUENT

Afspraak is afspraak. Zorg dat je collega's weten dat ze van je op aankunnen. Kom je afspraken na, wees op tijd bij meetings, doe je administratie en zorg dat anderen niet constant achter jou moeten aanlopen. Doe je dit niet, dan is dit funest voor de relatie met zowel je collega's als je manager.

Maak heldere en haalbare afspraken. Haal je iets niet, signaleer dit dan op tijd en communiceer met degene met wie je de afspraak hebt gemaakt. Blijf communiceren, ook als het even tegenzit. ■