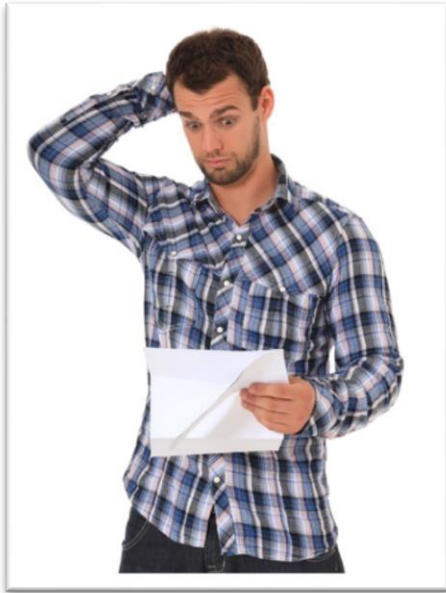


Zo word je wél aangenomen.
Deze 10 stappen maken het verschil



1: Je curriculum vitae en je sollicitatiebrief springen er uit



Bescheidenheid siert de mens ... maar niet de sollicitant.

Een cv onthult én verhult! Het onthult omdat je jezelf voorstelt en het verhult omdat je wilt prikkelen. Je cv is doorgaans het eerste waar werkgevers naar kijken en die mag, nee móet eruit springen. Wees niet te bescheiden, maar wel feitelijk. Als je dus geen uitnodigingen krijgt voor een gesprek is het een must je cv én je sollicitatiebrief eens indringend tegen het licht te houden.

- Is jouw cv en je sollicitatiebrief authentiek, creatief, prikkelend en uitnodigend?
- Geeft het antwoord op: Wie je bent? Wat je te bieden hebt? Wat je toevoegt? Wat je echt wilt?
- Heb je een aansprekende profielfoto?

2: Je sollicitatievaardigheden zijn op orde

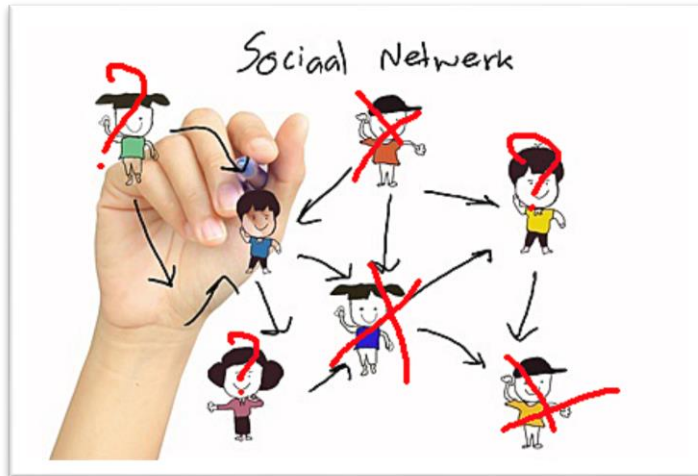


Solliciteren is zakelijk flirten!

Zakelijk flirten is een manier van communiceren om zaken doen gemakkelijker te maken. Moeite doen voor een gesprek. Lichaamstaal. Hoe beter de relatie met de ander is, hoe meer je gedaan krijgt. Het gaat om sfeer sturen, sympathie kweken, echte aandacht voor de ander hebben maar ook het op de kaart zetten van het merk 'IK'. Daar is een actieve- en zelfbewuste instelling voor nodig.

- Versta jij de kunst van dit verleiden?
- Ken jij je talenten en kun je die overtuigend overbrengen?
- Kun jij er een écht gesprek van te maken?

3: Je hebt je netwerk en je promotie goed verzorgd



Het gaat er niet alleen om wie je bént, maar ook wie je ként.

Circa 70% van de vacatures wordt vervuld vanuit een netwerk.

Wanneer je op zoek bent naar een baan leveren gesprekken met personen uit je netwerk vaak veel op: bijvoorbeeld tips voor vacatures, informatie over een bepaalde functie of een doorverwijzing naar een ander persoon die je verder kan helpen.

Hoe meer je netwerkt hoe groter je kansen op een baan.

- Hoe werk jij aan een online beeld (bv. LinkedIn) dat je arbeidsmarktpositie versterkt?
- Wie of wat is jouw netwerk en hoe ga je jezelf in je netwerk promoten?
- Wie ga je benaderen en met welke redenen?

4: Je hebt de juiste attitude



Een glimlach is de kortste afstand tussen mensen én het beste wat je kunt dragen.

De eerste indruk die je maakt zet de toon voor de rest van het gesprek. Omdat de hersenen vervolgens opzoek gaan naar bevestigende informatie is het moeilijk om een eenmaal gevormde eerste indruk nog te veranderen.

- Weet jij hoe je een goede eerste indruk maakt en een goede hand geeft?
- Zeg jij bij de kennismaking het juiste op het juiste moment?
- Ben jij je bewust van je lichaamstaal, je kledingkeuze en verdere outfit?

5: Je maakt een professionele indruk



Ze kopen éérsjt jou en dan pas je dienst.

Met andere woorden; hanteer de juiste volgorde. Uit onderzoek blijkt dat ca. 60% wordt bepaald door je houding en lichaamstaal, 25% door de woorden die je kiest en maar 15% door de inhoud van die woorden.

- Hoe zorg je ervoor dat ze eerst jÓu kopen en dan pas je dienst?
- Ken je jouw Personal Brand? Heb je een visie op werk, een missie-statement en kun je die verwoorden?
- Kun jij pitchen, je talenten en resultaten concreet benoemen?

6: Je durft met onvoldoende kwaliteiten toch te solliciteren



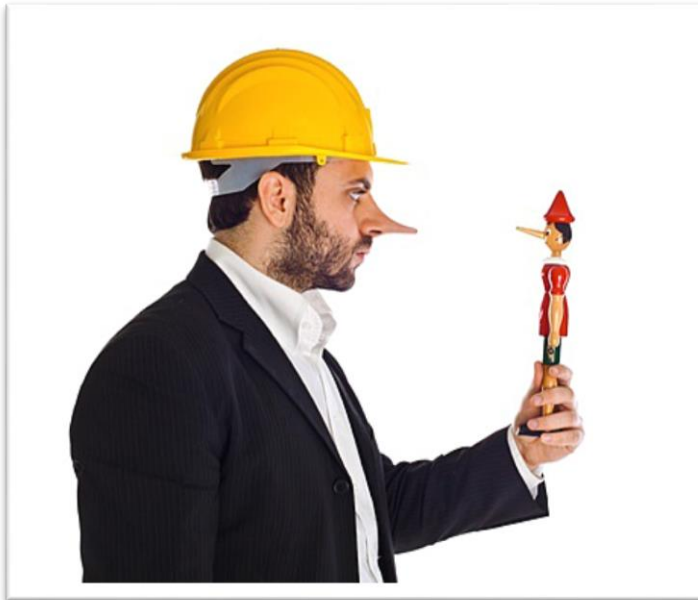
Het is geen gissen en missen, maar wél wie niet waagt die niet wint.

Je moet over minimaal 50% van de gevraagde kwalificaties beschikken. In werkelijkheid voldoen ongeveer maar 25% van de sollicitanten aan alle functie-eisen. Feit is dat ongeveer de helft van de sollicitaties door de selecteurs terzijde wordt gelegd omdat opleiding en werkervaring niet eens in de buurt van het gevraagde komen.

Durven en doen is dus het nieuwe denken.

- Durf jij het met maar 50% aan gevraagde kwaliteiten toch aan om te solliciteren?
- Hoe ga je om met moeilijke vragen hierover?
- Weet jij welke psychologische factoren de ander beïnvloeden en overtuigen?

7: Je durft met een teveel aan kwaliteiten toch te solliciteren



Liegen mag niet! Niet alles vertellen mag wel.

Overkwalificatie zal de komende jaren afnemen. Diploma's doen er steeds minder toe in de arbeidsmarkt. De juiste mindset in combinatie met aantoonbaar resultaat is de sleutel. Een aantal grote bedrijven vraagt zelfs helemaal niet meer om diploma's. Ze willen weten wat je wilt, wat je kunt en hoe creatief en gepassioneerd je bent. Maar vooral of je communicatieve vaardigheden, lerend- en reflecterend vermogen hebt.

- Focus jij op de specifieke vaardigheden die je bezit om de job goed te doen?
- Kun jij jouw lerend- en reflecterend vermogen laten zien??
- Benadruk jij 'What's in it for them' en kun jij je snel iets eigen maken en aanpassen?

8: Je kunt je leeftijd positief labelen



Een druivenstok brengt meer druiven wanneer hij jong is, maar betere wanneer hij oud is.

Je jaren zijn niet doorslaggevend, maar wél wat je met die jaren hebt gedaan. Werkgevers geven doorgaans de voorkeur aan jongere werknemers en denken dat oudere sollicitanten minder productief, geen actuele kennis hebben en vaker ziek zijn dan jongere.

- Durf jij het aan en ontzenuw jij dat vooroordeel en maak jij van die achterstand een voorsprong?
- Hoe weet jij de werkgever van je plussen te overtuigen?
- Laat jij zien, nog energiek, actueel en vernieuwend te zijn?

9: Je hebt ruimschoots onderzoek gedaan en je hebt je voldoende voorbereid



Zoek een baan maar ook een 'baas' die bij jou past!

Speur op internet naar algemene informatie over de branche, over de organisatie, over de cultuur van het bedrijf en over relevante ontwikkelingen. Lees nieuwsberichten en verzamel informatie over de vacature én over degenen die het gesprek met je voeren.

- 70% Doet dat niet. Bereid jij je wél voor op een sollicitatietraject en plan jij je eigen succes?
- Heb jij een helder beeld over je toekomstige werkgever, de organisatie en je baan om je daar ook daadwerkelijk thuis te voelen en met passie te werken?
- Bel jij op voorhand voor informatie over de vacature en stel je dan de juiste vragen?

10: Je presenteert je op de juiste manier



Spanning in een boog geeft de pijl zijn energie.

Nadat je bent uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek, is de eerste stap in de goede richting gezet. Je brief was goed en je cv was in orde. Een uitnodiging betekent nog niet dat je er al bent. Tijdens het gesprek zelf kan er nog van alles misgaan. Je krijgt maar één kans om te schitteren.

- Kun jij omgaan met de spanning die een sollicitatiegesprek met zich brengt?
- Kun jij energiek, positief, open en gepassioneerd het 'Merk Ik' verkopen? Met andere woorden; kun jij zakelijk flirten?
- Kun jij onderhandelen over je salaris en de verdere arbeidsvoorwaarden?

10 Stappen om te nemen, maar ook vragen om te beantwoorden.

Blijf je haperen als het op verbeteren aankomt? Dat is heel jammer. Want je krijgt die baan alleen als je in actie komt, de 10 stappen neemt en daarmee een voorsprong creëert op al die anderen.

Ik help je graag bij het nemen van die voorsprong.



Zet je eerste stap en stuur een mailtje ([klik hier](mailto:fransmeulepas@outlook.com)) naar fransmeulepas@outlook.com met je naam, telefoonnummer of bel naar 0486 431 917 of 06 415 39 039 en we maken vrijblijvend een afspraak.

1. Ik ben, zo gewenst op korte termijn beschikbaar.
2. Het intakegesprek is GRATIS.
3. De training is 1 op 1 dus individueel. Een heel persoonlijke benadering en aandacht gekoppeld aan jouw sollicitatiethema's.
4. Ik ben op universitair niveau opgeleid, heb ruim 20 jaar ervaring in het vak. Ik vind het een voorrecht om je te mogen helpen.

Vele anderen gingen je succesvol voor; 80% van de deelnemers heeft ondertussen een baan.

Gun jezelf die voorsprong en neem vandaag nog contact op.
Wat houdt je tegen?

Frans Meulepas
Iepenlaan 14
5453 KS Langenboom
0486 431 917
06 415 39 039

fransmeulepas@outlook.com
<http://www.meulepascoaching.nl>



Aantekeningen: