

Advanced

Jobmarketing Training voor Loopbaanprofessionals

Wegens succes herhaald! Najaar 2009 leergang nr. 1. met evaluatie: **Vette 9!**

Advanced Jobmarketing training vanuit drie dimensies:

1. Kennis van de bepalende elementen in jobmarketing, incl. ontwikkelingen zoals LinkedIn
2. Competenties in het begeleiden van cliënt, het versterken van effectief jobmarketing gedrag en geven van adequate feedback
3. Praktijkervaring: veel (eigen) cases, ruimschoots oefenen met trainingacteur, ruimte voor inbreng, intervisie, uitwisseling en discussie

De inbreng van de onderstaande ontwikkelaars staat garant voor uw verdieping in Jobmarketing:

- **Aaltje Vincent**, Senior Jobmarketeer en Loopbaanprofessional CMI-C, auteur 'Jobmarketing, Werk vinden: zo pak je het aan' (2007) en 'Solliciteren via LinkedIn' (2009), trainer van loopbaanprofessionals in Jobmarketing. Haar focus is kennis en ontwikkeling in jobmarketing.
- **Jouke Post**, Senior Loopbaanprofessional CMI-C, Ontwikkelaar 'Proteus Leergang voor Loopbaanadviseurs', docent theorie en methoden loopbaanbegeleiding Saxion, oud-hoofdredacteur vakblad Loopbaan. Zijn focus is de didactiek en coaching in deze fase.
- **Lies Pol**, Senior Loopbaanadviseur, initiator van de regionale 'Kijkopjeloopbaandag.nl' en van 'Loopbaangesprekken met collega's'. Haar focus is de intervisie en uitwisseling.

De 4-daagse Advanced Jobmarketing Training is speciaal voor:

- loopbaanprofessionals
- adviseurs van interne mobiliteit/loopbaancentra
- arbeidsmarkt- en jobcoaches

die up-to-date kennis, coaching vaardigheden in de jobmarketing en verdieping met collega's zoeken.

'Proeverij'

Graag bieden wij u de mogelijkheid om met de trainers Aaltje en Lies kennis te maken, zij vertellen u graag persoonlijk hoe de training is opgebouwd en beantwoorden graag al uw vragen.

Datum donderdag 4 maart
Tijden ontvangst 9.30 uur, start 10.00, afronding 12.00
Locatie midden van het land, naar verwachting bij station Amersfoort

Vanzelfsprekend zijn wij voor toelichting ook nu al direct bereikbaar:

Jouke Post 06-15074962
Lies Pol 06-53318799
Aaltje Vincent 06-30446827

I. Coach de jobmarketing cliënt

Als loopbaancoach is het uw doel uw cliënt te begeleiden naar een helder omschreven focus voor de volgende functie. Deze functie is getoetst aan de realiteit, het zelfbeeld is congruent en authentiek en de cliënt is 'fris, overtuigend en krachtig'. Met andere woorden de cliënt is arbeidsmarktklaar. De volgende fase is die van jobmarketing, het bemachtigen van de functie op de arbeidsmarkt. Om dit te realiseren moet u als coach thuis zijn op veel gebieden. U moet uiteraard kennis hebben op uw vakgebied, maar daarnaast didactisch vaardig zijn, kunnen sturen op gedrag en de coachklant enthousiasmeren voor zijn/haar doel.

Hoe zorgt u ervoor dat:

- Uw cliënten de oefeningen efficiënt uitvoeren en zich de benodigde vaardigheden eigen maken
- Uw verhaal helder overkomt en leidt tot inspiratie en bemoediging
- U uw klanten stimuleert zelfstandig te werken zonder als politieagent op te moeten treden.

Dit zijn vragen waar tijdens de training op in wordt gegaan. Theoretische achtergronden worden kort behandeld en veelvuldig afgewisseld met praktische oefeningen. Aan de hand van oefeningen, observaties door medecursisten en de trainers wordt directe terugkoppeling gegeven over uw wijze van coachen.

In deze training leert u feedback te geven op het gedrag van cliënten. Door, ook met een training-acteur, te oefenen in concrete gesprek- en oefensituaties doet u ervaring op u in het geven van adequate feedback op gedrag van anderen. Wat is effectief voor u als professional in het stimuleren van passend gedrag in deze fase van loopbaanbegeleiding? Hoe versterkt u de persoonlijke presentatie van uw cliënten?

Na afloop van de training heeft u een effectieve stijl van coaching in de fase van jobmarketing. U weet de stof op een didactisch verantwoorde manier te brengen en heeft gevoel voor het stimuleren en confronteren van de coachklant. U heeft inzicht in uw eigen stijl als begeleider en trainer weet hoe u uw eigen kwaliteiten het beste kunt aanwenden om de coachklant tevreden te stellen.

De volgende onderwerpen komen aan bod:

- Do's en don'ts tijdens jobmarketing coaching
- Didactische principes
- Houding van de coach
- Belang van effectieve communicatie
- Schakelen tussen de rol van coach, begeleider, expert en 'advocaat van de duivel'.

II. Up-to-date kennis van de jobmarketing

De arbeidsmarkt verandert in een sneltreinvaart. Vacaturehouders en hun recruiters maken gebruik van diverse en innovatieve hulpmiddelen in het werven van nieuwe medewerkers.

De onderwerpen die aan bod komen zijn de volgende.

Arbeidsmarkt anno 2010

- Structuur en kenmerken van de netwerkeconomie
- Contractvormen, detachering, van life-long-employment naar employability
- PersonalBrand ontwikkeling, belang van imago en de eerste indruk
- Netwerken voor nu en de rest van je werkleven

Arbeidsmarktklaar uit de loopbaancoaching

- Arbeidsmarktrijp, hoe stel je dat vast en hoe ziet dat er uit. Wanneer kan iemand de markt op?
- Levensloop van de vacature voor diverse arbeidsmarkten en leeftijdsgroepen
- Two-minutes-of-fame: hoe breng je de klant tot deze "twee minuten", hoe train je dat?
- Persoonlijk Profiel: beeldend, concreet, tastbaar, congruent, pretlichtjes. Samenvatting focusfase, in woord en geschrift op LinkedIn en CV

Vorbereiding om de arbeidsmarkt op te gaan

- CV: hoe zorg je ervoor de klant een actueel en aansprekend CV maakt ?
- Criteria voor een goed CV, altijd gericht op de gewenste functie. Wat is de rode draad in een CV?
- Hoe ga je om met gaten in een CV?
- Arbeidsmarkt: hoe zorg je ervoor dat iemand zijn persoonlijke arbeidsmarkt in kaart brengt
- Hoe werkt de arbeidsmarkt en hoe blijf je op de hoogte, hoe blijft je kennis van de markt actueel? Rol en belang van LinkedIn, vacaturebanken, intermediairs, carrièrebeurzen, cv-banken, social networks zoals LinkedIn.
- Hoe ondersteun je je cliënt: vakbladen, krant, sites, nieuwsbrieven
- Passende intermediairs, gouden gids.nl, uitzendbureaus.nl, pwnet.nl
- Vormen van werk: wat voor vormen van arbeid zijn er?
- Hoe kun je intermediairs gebruiken, hoe ga je ermee om?
- Omgaan met nieuw werk vinden na 20/30 jaar dienstverband, na vaststelling gedeeltelijke arbeidsgeschiktheid, na omscholing naar nieuw vak

Netwerken

- Netwerken, hoe leer je iemand netwerken incl. het hulpmiddel LinkedIn, de do en don'ts
- Netwerk in kaart brengen cross-over arbeidsmarkt
- Netwerk gesprekken: wat is effectief en wat niet?
- Oefenen van en feedback geven op netwerkgesprekken
- Resultaat van een netwerkgesprek, warm en koud netwerken
- Valkuilen in het netwerken, omgaan met weerstanden
- Logboek van het netwerken, op de hoogte houden van netwerk

Solliciteren (kort)

- Hoe leer je iemand solliciteren?
- Bellen naar aanleiding van de vacature en sollicitatiebrief schrijven
- Voeren sollicitatiegesprek
 - STARR
 - 1^e en 2^e ronde
 - omgaan meerdere gesprekspartners en omgaan met weerstand
- Valkuilen in een sollicitatiegesprek
- Omgaan moeilijke vragen en zelf vragen stellen

III. Intervisie, inbreng van eigen cases en uitwisseling

In de training is veel tijd en ruimte ingebouwd voor oefening en uitwisseling:

- Praktijkcases oefenen met trainingacteur – 1 halve dag, eigen praktijkcases kunt u inbrengen
- Omgaan met (kritische) vragen
- Vanuit welke visie werk je met je klant?
- Omgaan met successen, teleurstellingen, weerstand

IV. Praktische informatie

Werkmateriaal

Vakliteratuur op het terrein van Jobmarketing, Curriculum Vitae, netwerken, social networks en solliciteren.

Certificaat

De training wordt afgerond met een certificaat van deelname.

Data

Datum voorjaar 2009: vrijdag 16 april
vrijdag 21 mei
vrijdag 4 juni
vrijdag 24 juni

Tijden: van 9.00 tot 16.30 uur
Locatie: in het midden van het land
Groepsgrootte: 8/12 deelnemers, minimaal 8 deelnemers
Trainers: Aaltje Vincent, Jouke Post (deels), Lies Pol en trainingacteur (deels)

Investering

De investering in deze 4-daagse Advanced Jobmarketing Training bedraagt € 1.995,- excl. 19% BTW. Dit bedrag is inclusief:

- Boek 1. Jobmarketing, Werk vinden: zo pak je het aan! en 2. Solliciteren via LinkedIn
- locatiekosten: koffie, thee en een verzorgde lunch.

'Proeverij' en informatie

Graag bieden wij u de mogelijkheid om met de ontwikkelaars Jouke, Aaltje en Lies kennis te maken, zij vertellen u graag persoonlijk hoe de training is opgebouwd en beantwoorden graag al uw vragen.

Datum donderdag 4 maart
Tijden ontvangst 9.30 uur, start 10.00, afronding 12.00
Locatie midden van het land, naar verwachting bij station Amersfoort

Vanzelfsprekend zijn wij voor toelichting ook nu al direct bereikbaar:

Jouke Post 06-15074962
Lies Pol 06-53318799
Aaltje Vincent 06-30446827

Aanmelden

U kunt u zich aanmelden per email aan info@aaltjevincent.nl.

Uw aanmelding wordt per email bevestigd. Belangrijk bij aanmelding zijn de volgende gegevens:

- uw eigen contactgegevens, werk, email, mobiel telefoon en huidige functie
- het factuurendadres en evt. benodigde factuurkenmerken.

4.