Aaltje Vincent &company

26e leergang vernieuwd!
Leergangen 2009 – 2017
evaluatie: 9!
Evaluaties op springest.nl: 9,7!

Advanced Jobmarketing 3.0 Training

voor Loopbaanprofessionals

4-daags – voorjaar 2018

www.aaltjevincent.nl
info@aaltjevincent.nl
06 3044 6827

Aaltje Vincent & Company
Duinvoetstraat 47
1361 BC ALMERE-DUIN

NL58 TRIO 0784737142
BTW 0666.12.251.B02
KvK 39100382

Dé Advanced Jobmarketing 3.0 Training voor Loopbaanprofessionals, open inschrijving 2018

Wil jij als loopbaanprofessional je cliënt:

- werk leren veroveren vanuit álle actuele jobmarketingtechnieken?
- een jobmarketingtraject op maat aanbieden?
- duurzaam succesvol resultaat laten halen, voor nu en later in zijn loopbaan?
- en wil je jobmarketing-groepstraining geven en intervisie daarop?

Schrijf je dan nú in voor de – vernieuwde – Jobmarketing 3.0 Training voor Loopbaanprofessionals!

Jobmarketing 3.0 onderscheidt zich van iedere andere methode, doordat je leert hoe je jouw cliënt in zijn *eigen arbeidsmarkt* laat stappen. Het resultaat daarvan is dat jouw cliënt niet gaat afwachten en reageren maar zelf het heft in handen neemt!

Deze training is beoordeeld met een 9 in de evaluaties. En met een 9,7 op de onafhankelijke vergelijkingssite Springest.nl!

eva klat
Mobiliteitsmanager

★★★★★ 10

"Deze training is een zeer waardevolle aanvulling op mijn CV. In februari 2015 heb ik de training afgerond, maar ik werk als mobiliteitsmanager nog dagelijks volgens de inzichten van Aaltje Vincent. Haar boek over Jobmarketing geven we standaard aan de klanten die we begeleiden en is zeer waardevol.
Zelf ben ik helemaal lyrisch van haar CV sessies. Deze blijken in een loopbaantrajecten zeer waardevol en daar heb ik al al veel resultaten mee behaald. Kortom een echte aanrader deze training! Aaltje is een echte vakvrouw! " - een dag geleden

Geleerd van Aaltje Vincent

Advanced Jobmarketing 3.0 Training voor Loopbaanprofessionals traint vanuit drie dimensies

1. **Kennis van de bepalende kernelementen in jobmarketing**
   - arbeidsmarktklaar: wanneer is je cliënt klaar om te gaan solliciteren en hoe koppel je dat terug?
   - arbeidsmarktdata en -ontwikkelingen, van life-long-employment naar employability
   - de levensloop van de vacature van ontstaan tot online in ieders arbeidsmarkt
   - wie zijn jouw selecteurs, on- en offline pitchen, je eerste cruciale indruk in seconden
   - daadkrachtig investeren in je vakgerichte netwerk voor nu en later in je loopbaan
   - LinkedIn-profiel met juiste zoekwoorden, een cv dat oproept 'Die wil ik spreken!'
   - het effectief omgaan met intermediairs, van intercedent tot headhunter
   - de inzet van alle slimme sollicitatiemogelijkheden van LinkedIn, Twitter en Facebook
   - het effectief voeren van het eerste en tweede sollicitatiegesprek en vragen om feedback

   Actuele trends & ontwikkelingen:
   - vacature zoekmachines, semantic search, Jobsome, Glassdoor en tinderen voor een baan
   - cv-databases en online match-algoritmes, Smipe en CrystalKnows
   - PhotoFeeler, solliciteren via WhatsApp en de vier vormen van videosolliciteren
   - pre-selectie met online assessments en serious games
2. **Competenties in het begeleiden van de cliënt**
   - wanneer zet je welk kernelement in, wat zijn de bepalende elementen?
   - het geven van adequate feedback
   - het versterken van effectief en duurzaam jobmarketinggedrag
3. **Praktijkervaring**
   - veel (eigen) cases, ruimte voor inbreng, intervisie, uitwisseling en discussie

De 4-daagse Jobmarketing 3.0 Training is speciaal voor

- loopbaanprofessionals
- adviseurs van mobiliteits-, employability- en loopbaancentra
- adviseurs werk bij het UWV en gemeenten

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

I. Coach de jobmarketingcliënt

Als loopbaancoach is het je doel je cliënt te begeleiden naar een helder omschreven focus voor de volgende functie. Deze functie is getoetst aan de realiteit, het zelfbeeld is congruent en de cliënt is fris, overtuigend en krachtig. Met andere woorden, de cliënt is 'arbeidsmarktklaar'.

De volgende fase is die van jobmarketing, het veroveren van de functie op de arbeidsmarkt. Om dit te realiseren moet je als coach thuis zijn op veel gebieden. Je moet alle actuele kennis hebben op je vakgebied, didactisch vaardig zijn, kunnen sturen op gedrag en je cliënt doelgericht ondersteunen en inspireren.

Joke De Waal
Manager arbeidsmobiliteit

"Ik heb net de training Advanced JobMarketing voor Loopbaanprofessionals afgerond. Een zeer waardevolle training waarbij ik als ervaren loopbaanadviseur op scherp ben gezet als het gaat om het veroveren van werk. Dat vraagt in de huidige tijd en met de huidige arbeidsmarkt een andere, meer to the point gerichte, benadering. Deze training heeft mij de tools en de inzichten gegeven zodat ik dit daadwerkelijk vanaf vandaag, met medewerkers, anders kan doen. Dank je wel Aaltje."

Hoe zorg je ervoor dat:

- je cliënten de oefeningen efficiënt uitvoeren en zich de benodigde vaardigheden eigen maken?
- je verhaal helder overkomt en leidt tot inspiratie, eigen regie en aanzet tot succesvolle actie?

Dát leer je in de jobmarketingtraining!

Theoretische achtergronden worden kort behandeld en veelvuldig afgewisseld met praktische oefeningen.

Door te oefenen – veel te oefenen! – in concrete gespreks- en oefensituaties met mededeelnemers, geven zij je directe terugkoppeling over jouw wijze van coachen. Je leert feedback te geven op het gedrag van cliënten. Wat is effectief voor jou als professional in het stimuleren van passend gedrag in deze fase van loopbaanbegeleiding? Na afloop van de training heb je een effectieve stijl van coaching in de fase van jobmarketing. Je weet de stof op een didactisch verantwoorde manier te brengen en hebt gevoel voor het stimuleren en confronteren van de coachklant.

In het veroveren van werk zet je de kernelementen van jobmarketing op maat in en trek je samen met je cliënt op. Je cliënt pakt zoveel mogelijk de eigen regie én weet op cruciale momenten in het sollicitatieproces je expertise en feedback te vragen, ook per e-mail, telefoon en WhatsApp. Je kunt op dat moment schakelen tussen de rol van coach, begeleider, expert en 'advocaat van de duivel'. Met deze training heb je alle tools in handen om succesvolle maatwerk-jobmarketingtrajecten te leveren en trainingen te geven. En... je zult ervaren dat de jobmarketingaanpak al vanaf de intake met je cliënt impact heeft!

II. Opbouw van deze 4-daagse training

Actuele vakliteratuur zoals al mijn boeken, artikelen uit vakbladen en blogs ontvang je ter voorbereiding. Van jou ontvang ik graag je cv, leerdoelen, praktijkcases en je ervaring met social media in het begeleiden.

Op de **eerste dag** starten we met onze leerdoelen en het omgaan met nieuw werk vinden na 20 of 30 jaar dienstverband, na vaststelling van gedeeltelijke arbeidsgeschiktheid, na omscholing naar een nieuw vak en bij gedwongen en vrijwillige mobiliteit. Verder staan op deze dag centraal: arbeidsmarktklaar (wanneer kan iemand de markt op?), de voor iedereen andere levensloop van de vacature, de persoonlijke arbeidsmarkt, selecteurs en targetlist, het omgaan met intermediairs en de theorie van alle vormen van het cv en hoe cv's worden gevonden. De actuele trends en ontwikkelingen (zoals genoemd onder de eerste dimensie van deze training) worden verspreid over de vier dagen behandeld.

Dag twee is een dagdeel LIVE cv-coaching*. Ik coach één van jullie eigen arbeidsmarktklare cliënten. Dit doe ik sinds 2015 LIVE en deelnemers ervaren dit als heel inzicht gevend en waardevol. Je ziet real-life het cv ontstaan inclusief het persoonlijk profiel en de zoekwoorden. Je hoort van mij het waarom van het filteren van de informatie en de keuze van wat er 'op papier' komt. Je ziet het bewustzijn van de kandidaat op onbewuste bekwaamheden voor je eigen ogen groeien. Een van de grote effecten van de individuele cv-coaching bij de cliënt, is de directe impact op het zelfbewustzijn in het vakmanschap. Een veelgehoorde opmerking is: "Goh, wat heb ik eigenlijk veel gedaan, dat kan ik ook allemaal, wat ben ik goed." Vanzelfsprekend heeft dit een doorslaggevend effect op het voeren van het sollicitatiegesprek. De cv-coaching werkt op vele fronten meteen door!
De middag start met een nabespreking van de LIVE cv-coaching. Daarna behandelen we de alternatieve vormen van cv, zoals het creatief cv en de drie vormen van video-cv (theoretisch). Aansluitend is er volop ruimte voor intervisie en het inbrengen van je eigen praktijkcases.

De **derde dag** staat het daadkrachtig investeren in je vakgerichte netwerk 'in real life' (IRL) in je loopbaan centraal. Welke netwerken heeft je cliënt, hoe maak je een netwerkafspraak, wat zijn de do's en de dont's, wederkerigheid, valkuilen, omgaan met weerstanden, stellen van vragen waarmee je onvergetelijk wordt en netwerkonderhoud voor nu en later in je loopbaan. Ook gaan we het pitchen in de praktijk brengen: IRL en via video.

Dag vier zijn de socialmedianetwerken in het veroveren van nieuw werk het onderwerp. LinkedIn, Twitter en Facebook zijn anno nu onmisbare hulpmiddelen om gevonden te worden en vacatures te vinden. Voor iedereen in ieder werkveld en vakgebied. De training LinkedIn is voor gevorderd gebruik; ik ga ervan uit dat de basisbeginselen van goed profileren op LinkedIn bekend zijn voor je. Je leert deze social netwerken slim in te zetten voor het gevonden worden voor werk, het opbouwen van een goed vaknetwerk en het actief en zichtbaar zijn, naast het vinden van vacatures en de online sollicitatie-etiquette. De insteek is dat je al deze kennis kunt overdragen aan je individuele cliënt, aan de hand van de vele, vele voorbeelden uit de praktijk. Ook leer je de valkuilen en successen kennen. En krijg je alle handvatten mee om succesvol trainingen in social media te geven, inclusief de sheets.

III. Intervisie, inbreng van eigen cases en uitwisseling

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

- je kunt eigen praktijkcases inbrengen;
- je leert omgaan met (kritische) vragen;
- we kijken naar vanuit welke visie jij met je klant werkt;
- en je leert omgaan met successen, teleurstellingen en weerstand.

IV. Praktische informatie

Werkmateriaal
Vakliteratuur op het terrein van jobmarketing, curriculum vitae, netwerken, alle social networks en recruitment.

Certificaat
De training wordt afgerond met een certificaat van deelname.

Studiepunten Noloc
Voor deze training ontvang je van Noloc minstens 17 studiepunten.

Certificaat
De training wordt afgerond met een certificaat van deelname.

Data voorjaar 2018
- vrijdag 13 april
- vrijdag 18 mei
- vrijdag 8 juni
- vrijdag 29 juni

Tijden:	ontvangst 9.00 uur; start 9.30 uur tot 16.30 uur
Locatie:	Almere-Duin (m.u.v. 8 juni: bij Aristo Zalen Utrecht)
Groepsgrootte:	maximaal 8 deelnemers
Trainer:	Aaltje Vincent

Investering
De investering in deze 4-daagse Advanced Jobmarketing Training bedraagt € 2.795,-* exclusief 21% btw.

Maar let op! Bij aanmelding vóór 1 maart 2018 bedraagt de investering slechts € 2.495,- exclusief btw.

Dit bedrag is inclusief:

- vijf boeken
    1. Jobmarketing 2.0, Werk vinden: zo pak je het aan!
    2. Solliciteren via LinkedIn
    3. Werk vinden met Social media
    4. Het grote sollicitatiewerkboek, actuele vakliteratuur over recruitment en recente vakbladen uit het loopbaanvak en recruitment
    5. Sollicitatiegesprekken doe je zo
- locatiekosten: koffie, thee, fris en een verzorgde lunch.

Aanmelden
Je kunt je aanmelden per e-mail aan info@aaltjevincent.nl. Wil je meer info?
Bel mij gerust op 06-3044 6827.
Je aanmelding wordt per e-mail bevestigd. Belangrijk bij aanmelding zijn de volgende gegevens:

- jouw eigen contactgegevens, werkgever, e-mail, mobiele telefoonnummer en huidige functie;
- het factureeradres en de eventuele benodigde factuurkenmerken;
- jouw thuisadres voor het toesturen van de boeken.

Daniël Hartman
Jobmarketeer, arbeidsmarktprofessional, trajectconsulent, trainer, jobhunter bij Deventer Werktalent

“Ik heb bij Aaltje Vincent de 4-daagse training Advanced jobmarketing voor loopbaanprofessionals gedaan, nu bijna een jaar geleden. Het was soms heel confronterend; ik had toen het gevoel 10 jaar te hebben stil gestaan, niet mee te hebben veranderd met de veranderingen in recruitment om ons heen. Nu, na een jaar, ben ik nog dagelijks bezig met oefenen toepassen van wat ik in de training heb geleerd. Wat Aaltje feitelijk doet zou je ‘evidence based werken in recruitment’ kunnen noemen: alles wat ze verteld en doet is gebaseerd op praktijk en onderzoek. Pas je je niet aan bij de recruiter die die het spel bepaald? Prima, maar je staat wel 2-0 achter.

Wat me naast haar vakkennis inspireert is de wijze waarop ze met haar vak om gaat. Ze heeft het over het moderne werknemerschap waarbij je eigenlijk een ‘mini-ondernemer’ bent geworden: zelf verantwoordelijk voor je professionaliteit, je marktwaarde èn je marketing. Zelf is Aaltje een voorbeeld van die moderne professional: met de poten in de klei en voortdurend bezig haar kennis en vaardigheden te ontwikkelen en te delen in het werk waarvoor ze passie heeft.”

28 februari 2016, Daniël was een klant van Aaltje

*** Annulering**
Na aanmelding en bevestiging is annulering tot en met 28 februari 2018 kosteloos. Bij annulering vanaf 1 maart 2018 worden door Aaltje Vincent & Company de volledige kosten in rekening gebracht. Indeplaatsstelling door een vakcollega is altijd mogelijk.