

Handige sollicitatiehulpen

De Brief

Een goede motivatiebrief is een 'one pager', maximaal één pagina, dus. Ga je cv niet herhalen, maar licht zaken toe. Doe dat met humor, professionaliteit en creativiteit.

En laat niet alleen zien wat je kunt, maar ook wie je bent. Een goede sollicitatiebrief is bijna een profiel van jezelf. Maar kijk uit, praat niet alleen over jezelf, ook over het bedrijf en wat je kunt toevoegen. Je bent Donald Trump niet.

Ben je klaar? Sla dan je brief op als pdf. Dat is netjes en definitief en zo verspringt je opmaak niet. (Bron: Youngcapital)

Video over cv maken

In de video 'Monster carrière coaching' legt

cv-expert Boudewijn Kuiper van Monsterboard uit hoe je een modern en origineel curriculum vitae samenstelt: <http://bit.ly/CVmobo>

Videosollicitatie

Een videosollicitatie is een prima manier om jezelf voor te stellen aan je toekomstige werkgever. Intermediair legt stap voor stap uit hoe je jezelf via een filmpje goed voorstelt. Kijk op: <http://bit.ly/Videosoll>.

Levensloop

Een curriculum vitae of cv betekent letterlijk 'levensloop'. In je cv laat je zien welke opleidingen, werkervaring en andere kennis en vaardigheden je hebt. Per sollicitatie bekijk je wat rele-

vant is voor de vacature, zodat je het accent van je cv kunt aanpassen aan de vacature. Meestal bepalen je cv en motivatie samen of je wordt uitgenodigd voor een gesprek. (Bron: randstad)

Mooi CV

Resumup.com, Pinterest.com en visualcv.com zijn handige websites met tools om je curriculum vitae mooi en opvallend vorm te geven. Sowiesso is een goede foto van jezelf noodzakelijk – profielen met foto worden veertien keer vaker bezocht dan profielen zonder leren statistieken.

En vermeld ook je o6-nummer en e-mailadres zodat snel contact met je kan worden opgenomen. (Aaltje Vincent: 'Solliciteren via LinkedIn')

Naar aanleiding van...

'Naar aanleiding van uw vacature...' Zo begint menig sollicitatiebrief. Gebruik die dus maar beter niet als je wilt onderscheiden van de rest.

Bedenk welke stijl er past bij het bedrijf waar je solliciteert. Schiet je die catchy eerste zin niet te binnen? Blijf er niet te lang over nadenken, maar schrijf eerst de rest van de brief. Vaak komt die openingszin dan vanzelf.

Laat zien hoeveel affiniteit je met het bedrijf of de functie hebt. En benoem waarom je zo gepassioneerd bent over dit werk. Misschien solliciteer je voor de functie van kok en stond je vroeger om zes uur op om nog voor school 24 Kitchens te kijken. Schrijf het!

Heb je in je baan de volgers op Facebook verdrievoudigd? De sales verdubbeld? Het is nu niet de tijd om bescheiden te zijn. Geef aan wat

je hebt bereikt en dat het daarom nu tijd is voor een grotere uitdaging.

Humor kan onwijs opvallen, maar dit moet wel echt bij het bedrijf passen. Als dat het geval is, laat het zien dat je creatief bent en een klein beetje lef hebt. Solliciteer je bij Ikea? Zeg dat het jou wel altijd lukt om zonder ruzie een Billy in elkaar te zetten.

Tessa Ham, WorkJuice.nl

Negatief opvallen?

Opvallend solliciteren, als trainer bij baanbrekendsolliciteren.nl weet Gerjan Apeldoorn uit Heiloo daar alles van. Het is hem niet gauw gek genoeg. Hij weet ook heel goed wat je niet moet doen. De onhandigste pogingen om op te vallen op een rijtje...

Vorbereiding:

→ Een standaard cv gebruiken.
→ Na het lezen van de advertentie direct een motivatiebrief schrijven.
→ Standaardteksten in motivatiebrief zetten.
→ Denken dat je toch geen kans maakt voor een sollicitatiegesprek.
→ Niet vooraf bellen.

→ Het bedrijf vooraf niet bezoeken.
→ De brief en cv mailen.

Het sollicitatiegesprek:

→ Kleurloze kleding aantrekken.
→ Geen vragen stellen tijdens een sollicitatiegesprek.
→ Je ondergeschikt voelen en gedragen bij een sollicitatiegesprek. (vooraf denken dat je de baan toch niet krijgt).
Op zijn website geeft Gerjan Apeldoorn trouwens een groot aantal tips en uitgebreidere adviezen om positief op te vallen met je sollicitatie. Zijn website is een aanrader.



Gerjan Apeldoorn.



Solliciteren? 'Ik kom graag eens een kop koffie drinken'

Aaltje Vincent vindt het voorstel om samen een keer een kop koffie te drinken een mooie sollicitatiestart.

Persoonlijk contact zoeken

Die vacature is echt wat voor jou! En dan? Wat werkt bij solliciteren? Loopbaanprofessional Aaltje Vincent, expert in jobmarketing, helpt.

Als je die ene leuke vacature ziet, dan bel je naar de genoemde contactpersoon voor meer informatie. Stel een vraag waaruit je vakmanschap blijkt. Bijvoorbeeld: 'Ik heb ervaring met... Doen jullie dat ook?' Overigens is reageren op een vacature niet dé manier.

De beste manier om aan tafel te komen is: netwerken. Je kunt echt beter zes goede netwerkgesprekken hebben dan honderd sollicitatiebrieven schrijven. Een informele kennismaking, contact maken, werkt het beste; ook voor bedrijven. Beide partijen krijgen zo een idee of het past of niet, waarmee je de moeite van solliciteren en selecteren bespaart. Steeds meer werk gaat via via. In

ons jargon noemen we dat referral recruitment."

„Voor werk in de horeca of retail zou je ook langs kunnen gaan. En dan niet van: 'Ik zoek werk' of 'hebben jullie vacatures?'. Want daar heeft de ander weinig aan. Bied een oplossing: 'Hebben jullie nog een goede serverster nodig? Ik heb die en die ervaring.' Open sollicitaties hebben alleen zin bij krapte op die arbeidsmarkt. Wil je graag bij bedrijf x werken dan kun je beter bellen. Een naam kun je vaak wel via LinkedIn vinden. Ook dan bied je jezelf aan met wat je kunt en wat je vak is en dat je graag een kop koffie komt drinken. Dat klinkt beeldender dan 'langskomen om kennis te maken'. Collega's nemen graag collega's aan en worden daar soms voor beloond."

„Iedereen kan wel wat hulp gebruiken bij het schrijven van een cv of brief. Zorg wel dat het jouw taalgebruik en woorden zijn en solliciteer alleen op functies die je kunt. Over wel of niet je geboortedatum of leeftijd vermelden, zijn recruiters verdeeld."

„Je kunt het voor jezelf testen door de ene keer mét en de andere keer zonder te solliciteren. Met een naam van buitenlandse komaf kun je iets vergelijkbaars doen of die van een Nederlandse aangetrouwde gebruiken. Overigens is vooraf bellen dan ook heel sterk. Dan hebben ze jou en je naam al gehoord."

„Stel, je bent doof of hebt een kunsthand. Dan zet je dat niet in je brief of cv! Het

gaat om je vakmanschap. Het doel is om op gesprek te komen. En dan kun je je beperking benoemen en de ander direct geruststellen. Als je je diploma niet gehaald hebt, kun je die paar jaar studie of opleiding prima op je cv vermelden. Breng dan in het gesprek wel zelf ter sprake waarom je die niet hebt afgemaakt. Daaruit spreekt verantwoordelijkheid en eerlijkheid."

„In plaats van een brief kun je een video bij je cv meesturen. Tussen alle brieven kan een levendige indruk verschil maken. Maar dan moet die wel echt goed zijn en geen herhaling van je cv. Vraag niet om werk maar laat zien wat je kunt of doet. In plaats van een cv kun je ook je LinkedIn-profiel sturen. Vul daar vooral je vaardigheden in, omdat recruiters daarop zoeken."

„Wacht niet tot de sluitingsdatum, maar reageer meteen. De ander is razend benieuwd naar de reacties. Dus de eerste paar leest hij

Miriam Vijge

meteen. Heb je een week na die datum nog niets gehoord, dan mag je – enthousiast – bellen."

„Wees trouwens voorbereid dat een werkgever jou belt, om het gesprek alvast te plannen en veilig te stellen. Dat gebeurt in functies waar tekorten zijn. Als je niet wordt uitgenodigd voor een gesprek kun je vragen wat de doorslag gaf bij de anderen. Dat klinkt positiever."

„Vraag gerust door of naar een voorbeeld als je 'niet in het profiel past'. Dat telefoontje kan later verschil maken als voor die organisatie gesprekken tegenvallen of kandidaten voor een ander kiezen. Wie weet nodige ze jou dan alsnog uit."

„Voor wie denkt aan een carrièreswitch: nu is de tijd! Zij-instromers zijn vaak welkom. Zorg wel dat je 'arbeidsmarkt-klaar' bent, zodat je met wat jij kunt een oplossing kunt overbrengen. En vergeet nooit: niemand nodigt zuurpruimen, zeurpieten en klagers uit."

Miriam Vijge

Januari sollicitatie-maand

De Zoektocht
4 januari

De Procedure
11 januari

De Sollicitatie
vandaag

Het Gesprek
25 januari

Rini de Groot

Referenties

Wanneer een referentie wordt opgevraagd, moet de sollicitant vooraf toestemming worden gevraagd. Dit is één van de belangrijke punten in de NVP Sollicitatiecode en je zou verwachten dat dat inmiddels bij iedereen bekend is. De praktijk blijkt helaas anders. Een werkgever kan bijvoorbeeld iemand uit je huidige organisatie, formeel of informeel, kennen en besluiten die persoon even te bellen. Dit klinkt zo onschuldig, maar de gevolgen kunnen voor de sollicitant groot zijn. Misschien wil je niet dat je werkgever weet dat je solliciteert.

Wanneer een sollicitant geen referentie opgeeft, is er voor een werkgever geen mogelijkheid toch iemand te bellen. Wat een werkgever dan wel kan doen, is de vraag stellen waarom iemand geen referentie op wil geven. Daar kan de sollicitant een reden voor hebben en die informatie kan dan ook weer van belang zijn.

De NVP Sollicitatiecode is geen wet maar een richtlijn die algemeen wordt gehanteerd door organisaties in Nederland. Daarnaast mag een werkgever, met de huidige AVG, niet zomaar informatie geven aan derden zonder dat hier expliciet toestemming voor is gegeven.

Referenties kunnen natuurlijk wel belangrijk zijn in een sollicitatieproces. Ten eerste voor het checken van feitelijke informatie. Daarnaast kan worden doorgevraagd en kan gecheckt worden of de informatie, die al is verkregen in het sollicitatiegesprek, juist is.

Mijn advies is dan ook altijd aan sollicitanten om goed na te denken welke referenten een goed en eerlijk beeld over jouw functioneren kunnen geven. Tijdens het vragen of ze willen optreden als jouw referent kun je natuurlijk altijd aangeven dat het met name gaat om jouw sterke punten ten aanzien van de nieuwe functie. Hoewel mijn ervaring is dat het vrijwel nooit kwaad kan als daarbij ook een ontwikkelpunt wordt benoemd. Integendeel.

Rini de Groot is voorzitter van de NVP Sollicitatiecodecommissie

<https://www.nvp-hrnetwerk.nl/sollicitatiecode>

Boek

'Verpak je succes' Van het imagoverbeterboek 'Verpak je succes' (ISBN 9789082937510) van Sascha Bertus dat Room to Grow uit geeft, mogen we tien gesigneerde exemplaren weggeven. Heeft u belangstelling voor een exemplaar? Stuur dan een e-mail met uw gegevens en motivatie naar bijlagedirectie@mediahuis.nl.

