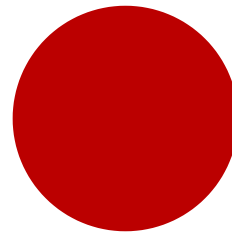


Vernieuwde 29e  
leergang!

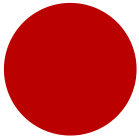
Leergangen 2009 - 2019:  
evaluatie: 9  
Evaluaties op  
springest.nl: 9,5!

ADVANCED  
JOBMARKETING 3.0  
VOOR  
LOOPBAANPROFESSIONALS



**Aaltje Vincent**  
● ● ● ● *&company*

[www.aaltjevincent.nl](http://www.aaltjevincent.nl)  
[info@aaltjevincent.nl](mailto:info@aaltjevincent.nl)  
06 - 3044 6827



**VERNIEUWD!**  
29E LEERGANG IN ADVANCED  
JOBMARKETING VOOR  
LOOPBAANPROFESSIONALS

**Dé Advanced Jobmarketing 3.0 Training voor  
Loopbaanprofessionals, open inschrijving 2020**

**Wil jij als loopbaanprofessional:**

- je cliënt werk leren veroveren vanuit álle actuele jobmarketingtechnieken?
- je cliënt een jobmarketingtraject op maat aanbieden?
- je cliënt duurzaam succesvol resultaat laten behalen, 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! Met de sollicitatiehouding dat bij dit nieuwe decennium past.

**Geëvalueerd en beoordeeld  
met een 9. En met een 9,5 op  
de onafhankelijke  
vergelijkingsite [springest.nl](http://springest.nl)**



In 2020 organiseer ik twee spraakmakende events. Vanzelfsprekend ontvang je hiervoor twee vrijkaarten. Je kunt met een zelfgekozen gast deelnemen wanneer je je vóór 7 februari 2020 aanmeldt.

In de Advanced Jobmarketing 3.0 Training voor Loopbaanprofessionals train ik vanuit drie dimensies:

1. Kennis van de bepalende kernelementen in jobmarketing
2. Competenties in het begeleiden van de cliënt
3. Praktijkervaring

## 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 pitchers, 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 en ontwikkelingen

- vacature zoekmachines, semantic search, Jobsome, Glassdoor en tinderen voor een baan
- cv-databases en online match-algoritmes (artificial intelligence - AI) 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 eigen 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.



**"De ervaring leert dat de deelnemers cliënten coachen vanuit al deze praktijken. Dat maakt de training een levendige en leerzame uitwisseling van cases direct uit jouw en hun praktijk."**

## 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.

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.

**"Ik ben nu veel beter in staat mijn kandidaten te begeleiden, zodat ook zij daadkrachtiger zijn."**

*"De training heeft zeker aan mijn leerdoelen bijgedragen. Ik ben nu veel beter in staat mijn kandidaten te begeleiden en weet waarover ik het heb, zodat ook mijn kandidaten daadkrachtiger zijn."*

*De training geeft zeer duidelijke handvatten, oefeningen en voorbeelden. Aaltje is direct, eerlijk, enthousiast en weet zaken met humor te brengen."*

**Angela Mutserts, HR Manager ~ via [springest.nl](http://springest.nl)**

Je leert werken binnen de 12 niveaus van coaching. Je leert wanneer je je openstelt, vragend aansluit, vragend toevoegt tot het beoordelen en het opleggen en voorschrijven.



Bron: onbekend

*"Aaltje is een erg gedreven trainer die je echt even uit je comfortzone durft te halen, maar je hier ook in begeleidt. Ze heeft een duidelijke kijk op de arbeidsmarkt die ze onderbouwt met haar ervaringen, maar ook leert ze graag van anderen en volgt ze allerlei onderzoeken. Ik kijk terug op 4 zeer inspirerende dagen met concrete handvaten die ik nu zelf in mijn trainingen en individuele coachingsgesprekken verwerk. Ook als je al de nodige ervaring hebt op gedaan als jobcoach/arbeidsmarktspecialist zit er genoeg verdieping in deze training."*

### **Annemieke Rexwinkel - Netwerkverbinder gericht op arbeidsmobiliteit ~ via [springest.nl](http://springest.nl)**

● 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 over loopbaancoaching en recruitment 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 bekwamheden 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.

## **"Een zeer waardevolle aanvulling op mijn cv"**

*"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 loopbaantrajecten zeer waardevol en daar heb ik al veel resultaten mee behaald. Kortom een echte aanrader deze training! Aaltje is een echte vakvrouw!*

### ***Eva Klat - Mobiliteitsmanager ~ via [springest.nl](http://springest.nl)***

Op de ochtend van de derde dag staan de twee nieuwste vormen van pré-selecteren centraal: video en assessments. Je ervaart deze on-demand tooling ook daadwerkelijk zelf in de voorbereiding vanuit de links van de bedrijven met wie ik hierin samenwerk. De eigen ervaring zorgt ervoor dat je kandidaten hierin optimaal kunt begeleiden. In de videotraining leer je wat wel en niet uitnodigend werkt op levendig beeld dat video. We zien samen wat werkt in de on-demand tooling en in de videosollicitaties waar je cliënt zelf voor kiest. Wanneer kies je voor video en wanneer juist niet? Je leert de technische mogelijkheden in theorie en je ervaart het schrijven van een script. Ook leer je het jargon dat videoproductie bedrijven gebruiken. In de assessment tooling leer hoe en waarom steeds meer werkgevers dit inzetten en wat hun ervaringen zijn.

In de middag 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 pitchten in de praktijk brengen: IRL en via video.

Dag vier zijn de socialmedianetwerken in het veroveren van nieuw werk het onderwerp. LinkedIn, Twitter, Instagram 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 slides.

Op dag vier staan we ook stil bij dé sollicitatiehouding anno 2020, hoe breng je gelijkwaardigheid in het proces van het veroveren van nieuw werk. In alle fasen van arbeidsmarktklaar zijn, tot het samenstellen van je targetlist, het netwerken binnen je vak, het daadwerkelijk solliciteren naar een functie en het sollicitatiegesprek.

## **"Uniek in Nederland"**

*"Deze training van Aaltje Vincent is uniek in Nederland. Naast haar innovatieve visie op solliciteren, is zij ook een ster in het ontdekken van de nieuwste manieren van jobmarketing en solliciteren.*

*Judith Zijlstra - Career Coach ~ via [springest.nl](http://springest.nl)*

## **III. Intervisie, 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. Resultaat

Met deze training ben je een loopbaanprofessional anno 2020. Je weet als geen ander hoe werkgevers werven en hoe je jouw cliënt daar met de meest actuele kennis en de best passende stijl van coaching zelfbewust en vol zelfvertrouwen op laat bewegen. Met de sollicitatiehouding dat bij dit nieuwe decennium past.

Na afloop van de training heb je geleerd:

- hoe je werk verovert vanuit alle actuele jobmarketingtechnieken
- hoe je een jobmarketingtraject op maat aanbiedt
- hoe je cliënten een duurzaam succesvol resultaat halen, voor nu en de rest van hun werkleven
- hoe je een jobmarketing en social media training in een groep geeft.

Als je door mij getraind bent kun je altijd vragen stellen over cases in je eigen praktijk, ik bespreek ze graag met je.

## V. Praktische informatie

### Werkmateriaal

Vakliteratuur op het terrein van jobmarketing, curriculum vitae, netwerken, alle social networks en recruitment. Je eigen videosolliciteren en assessment rapport voor gebruik in je eigen praktijk. En je krijgt alle trainingsslides voor gebruik in je eigen praktijk.

### Certificaat

De training wordt afgerond met een certificaat van deelname.

### Studiepunten Noloc

Voor deze training ontvang je van Noloc 17 studiepunten.



Een 4-daagse training voor maximaal 8 deelnemers op:

- vrijdag 19 juni 2020
- vrijdag 14 augustus 2020
- vrijdag 11 september 2020
- vrijdag 2 oktober 2020 (reservedatum 30 oktober i.v.m. corona)

Alle dagen trainen we van 9.00 tot 16.30 uur.



Werkstudio Aaltje Vincent & Company in Almere-Duin, gratis parkeren om de hoek en 12 minuten van NS station Almere-Poort.



De investering in deze training Advanced Jobmarketing 3.0 voor Loopbaanprofessionals met Aaltje Vincent bedraagt € 2.895 exclusief btw. Bij aanmelding vóór 15 mei 2020 ontvang je € 300 korting en betaal je geen € 2.895 maar € 2.595.



De investering is inclusief de boeken 'Jobmarketing 3.0', 'Solliciteren via LinkedIn', 'Het grote sollicitatiewerkboek' en 'Sollicitatiegesprekken doe je zo' van Aaltje Vincent en het boek 'Recruitment 3.0' van Jacco Valkenburg.

Vanzelfsprekend zorgen wij voor koffie, thee, fris en een gezonde lunch tijdens de trainingsdagen.



#### Annulering

Na aanmelding en bevestiging is annulering tot en met 15 mei 2020 kosteloos. Bij annulering vanaf 16 mei 2020 worden door Aaltje Vincent & Company de volledige kosten in rekening gebracht. Indeplaatsstelling door een vakcollega is altijd mogelijk. Op al onze diensten zijn onze algemene voorwaarden van toepassing.



## Over Aaltje Vincent

Zichtbaar zijn en gevonden worden op de arbeidsmarkt is bij uitstek het vakmanschap van Aaltje. Zij is de grondlegger van de Jobmarketing-methode, van Solliciteren via LinkedIn en van Candidatemarketing, het optimaal omgaan met sollicitanten.

De stijl van Aaltje kenmerkt zich door dialoog en de uitdaging strategisch en praktisch aan de slag te gaan met netwerken in het echte leven en op social media. Zij is auteur van bestsellers, deze zijn in 12 jaar tijd meer dan 10.000 keer geleend via de bibliotheken en meer dan 84.000 keer verkocht. Haar boeken worden lovend gerecenseerd om hun praktische stijl en compleetheid.

Aaltje heeft meer dan 5.100 professionals getraind en in haar masterclasses meer dan 32.000 professionals live geïnspireerd in het zetten van nieuwe stappen. Continu in contact staan met HR en recruitment van organisaties, bedrijven en uitzend- en werving- & selectiebureaus over hoe zij ontwikkelen en selecteren, de technologische ontwikkelingen daarbinnen en de onderzoeken daarnaar, is onderdeel van haar dagelijks werk.

Aaltje deelt haar expertise eveneens in haar visuals, checklists, blogs, columns en artikelen in het vakblad en via social media, de landelijke pers en op radio en tv.



2019 | 17e druk

2011 | 9e druk

2014 | 5e druk

2019 | 3e druk

2019 | 31e druk

## Contact

[info@aaltjevincent.nl](mailto:info@aaltjevincent.nl)

06 - 3044 6827



## **"Wat Aaltje doet zou je 'evidence based werken in recruitment' kunnen noemen: alles wat ze vertelt en doet is gebaseerd op praktijk en onderzoek."**

*"Ik heb bij Aaltje Vincent de 4-daagse training Advanced Jobmarketing voor Loopbaanprofessionals gedaan. De training 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 en 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 vertelt en doet is gebaseerd op praktijk en onderzoek. Pas je je niet aan bij de recruiter die het spel had bepaald? Prima, maar je staat wel 2-0 achter.*

*Wat me naast haar vakkennis inspireert is de wijze waarop ze met haar vak omgaat. Ze heeft het over het moderne werknemerschap waarbij je eigenlijk een 'mini-ondernemer' bent geworden: zelf verantwoordelijk voor je professionaliteit, je marktwaarde en 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."*

**Daniël Hartman - Jobmarketeer,  
arbeidsmarktprofessional, trajectconsulent, trainer en  
jobhunter**