

## Een baan vinden is jezelf verkopen

Werknemers zijn duur voor een werkgever, heel duur. Een werkgever die personeel zoekt wil er daarom zeker van zijn dat hij de goede keus heeft gemaakt. In dat opzicht is een werkgever niet anders dan anderen die voor een dure aankoop staan die jaren probleemloos mee moet gaan. Wat doe jezelf in zo'n geval? Je gaat informatie zoeken, kijken, keuren, mening van anderen vragen, anderen naar hun ervaringen vragen. In sommige gevallen aangevuld met uitproberen bv testrit, demonstratie of met een technische keuring.

In termen van het werven en selecteren door een werkgever:

Informatie zoeken	= Een personeelsadvertentie te plaatsen, een wervingsbureau in te schakelen;
Kijken beoordelen;	= De reacties op een advertenties, de sollicitatiebrieven,
Keuren	= Kennismaken met de persoon achter de sollicitatiebrief;
Mening van anderen	= De personeelsman, leidinggevende en/of toekomstig collega;
Anderen naar hun ervaringen vragen	= Referenties inwinnen bij vorige werkgevers, maar ook sociale media raadplegen als google, facebook, linkedin etc;
Testrit/demonstratie	= Dit kan een vaardigheids- en/of kennistest zijn, een proefperiode;
Technische keuring	= Uitsluitend als daar een gegronde reden voor is: de medische keuring;

Wil je een baan, dan moet je jezelf dus verkopen, ervoor zorgen dat die werkgever jou wil hebben en niet die ander. Makkelijker gezegd dan gedaan. Een goed begin is het grondig doorlezen van de advertentie. Vragen die bij je opkomen tijdens het lezen direct opschrijven. Telefoon pakken en contactpersoon uit de advertentie bellen om vragen beantwoord te krijgen. Vraag meteen even wat voor hun nog meer belangrijk is in de kandidaat die ze zoeken en wat niet in de advertentie staat.

Luister goed naar het taalgebruik en informeer waar op dat moment prioriteiten liggen.

Je motivatie en ervaring beschrijf je in je brief in dezelfde taal/termen als in de advertentie en die je in het gesprek hebt gehoord. Houdt het kort, en vermijdt teveel details. Wat ze niet lezen moet ze nieuwgierig naar je maken. De brief is hooguit 200 tot 300 woorden.

Hanteer hetzelfde taalgebruik/termen in je CV en wees niet bang om daar zaken weg te laten die niet relevant zijn voor de baan. Wees kort over werkperiodes die voor de baan niet relevant zijn. Beschrijf je eigen ervaring in dezelfde termen die zijn gebruikt in de advertentie en het gesprek. Benadruk in je CV de ervaring die jij hebt en waarnaar de werkgever op zoek is.

Een nieuwe TV of een auto etc, je koopt datgene wat voldoet aan je eigen specificaties.

Een werkgever op zoek naar een werknemer doet precies hetzelfde.

Wil je "gekocht" worden dan zal je moeten tonen dat je aan zijn specificaties voldoet.

Succes

Clemens Sikken