

HANDIGE TIPS EN ADVIEZEN OM:



MET MEER ZELFVERTROUWEN EN INZICHT NAAR JOUW GESPREK TE GAAN  
BETER VOORBEREID TE ZIJN OP JE SOLLICITATIEGESPREK  
MEER KANS TE MAKEN OP WERK

## KLEDING



## CHECK

- ▶ Zorg ervoor dat je weet hoe je je moet kleden, passend bij de organisatie waar je op gesprek gaat. Tip: check de site van het bedrijf, zodat je een beeld hebt welke type kleding passend is.
- ▶ Je kunt je op een positieve wijze onderscheiden en een goede eerste indruk maken met de juiste kledingkeuze.

## KEN HET BEDRIJF

- ▶ Lees je grondig in, over het bedrijf. Google naar de ontwikkelingen en het nieuws binnen het bedrijf en de branche.
- ▶ Zoek op LinkedIn naar de bedrijfspagina. Vaak delen bedrijven op die pagina interessante nieuwsontwikkelingen, blogs, vacatures enzovoort.
- ▶ Ken ook de feitelijke informatie. Wat is de visie van het bedrijf? Hoeveel medewerkers werken er? Wie zijn het? Wat vindt het bedrijf momenteel belangrijk?

## WEET MET WIE JE HET GESPREK HEBT

- ▶ Google of zoek je gesprekspartner op via LinkedIn, zodat je weet wie je tegenover je krijgt. Je krijgt daardoor inzicht in de ander, hoelang die persoon al ergens werkt en wellicht leidt het ook tot leuke gespreksonderwerpen.

## BEREID JE VOOR (REISTIJD / PLAATS / VERVOER)

- ▶ Kom op tijd: beter 10 minuten te vroeg dan 5 minuten te laat. Dit geeft je de kans om de dagelijkse gang van zaken in het bedrijf te observeren.
- ▶ Zoek minstens 1 dag van te voren uit wat de route is naar het bedrijf, waar je kan parkeren, bereken de reistijd en houdt rekening met calamiteiten, vertraging.

## KEN JEZELF

- ▶ Ken jezelf, zodat je jezelf ook goed kan presenteren. Ken minstens 3 kernkwaliteiten van jezelf en bekijk hoe en of ze aansluiten bij de vacature. Weet ook deze kwaliteiten te bekrachtigen met goede voorbeelden waaruit blijkt dat je die kwaliteiten bezit. Gebruik hiervoor de STAR Methode
- ▶ Weet voor welk probleem JIJ de oplossing bent.

## SOLLICITATIEVRAGEN

- ▶ Oefen sollicitatievragen samen met coach, trainer of sollicitatiebuddy. Vraag feedback zodat jouw antwoorden nog sterker worden.

## KEN DE FUNCTIE & DE BRANCHE



## CHECK

▶ Ken de vacature. Wat heeft prioriteit in deze functie en wat moet er gebeuren? Check ook de branche informatie. Wat is nieuw en wat zijn ontwikkelingen?

▶ Bel voordat je gaat solliciteren. Stel vragen en ontdek wat de werkgever belangrijk vindt en wat hij zoekt. Je hebt met deze nieuwe informatie een voorsprong op je mede sollicitanten.

## STEL OOK ZELF VRAGEN

▶ Bedenk welke vragen er geschikt en relevant zijn om te stellen. In het 1e gesprek stel je doorgaans geen vraag over de secundaire arbeidsvoorwaarden.

▶ Stel tussendoor vragen. Hierdoor ontstaat er echt gesprek. Uiteindelijk is het gesprek tweeledig: de werkgever wil weten of jij geschikt bent, maar het sollicitatiegesprek is ook voor jou een middel om te bepalen of het bedrijf en de vacature bij jou passen.

▶ Door vragen te stellen toon je aan dat je geïnteresseerd bent en je verdiept hebt in de organisatie, de functie en de bijbehorende taken en verantwoordelijkheden.

## OEFEN JE ELEVATOR PITCH

▶ Vertel eens wat over jezelf? Zulke vragen kun je verwachten als je naar een sollicitatiegesprek gaat of een uitzendbureau binnenstapt.

▶ De kans om jezelf te presenteren, waarvoor de elevator pitch zich goed leent. Oefen om binnen 1 minuut te vertellen:  
Wie je bent | Wat je bied | Wat je wilt | Waarom jij [4x W].

▶ Oefen met anderen en vraag feedback of neem het op je telefoon op om te evalueren.

## LINKEDIN

▶ Als je eenmaal uitsluitel hebt gekregen of je het wel of niet bent geworden, kun je je gesprekspartner(s) uitnodigen om te linken. Zo hou je in geval van afwijzing contact met het bedrijf en versterk je je netwerk.

## NON-VERBALE COMMUNICATIE

▶ Niet onbelangrijk: oefen ook je non-verbale communicatie tijdens het gesprek. Non-verbale communicatie gebeurt vaak heel onbewust namelijk.

▶ Zit recht op, zoek regelmatig oogcontact met je gesprekspartner, geef een stevige hand bij kennismaking, rug recht, voeten beiden op de grond, glimlach. Oefen dit eens met een trainer, buddy of sollicitatiecoach, zodat je je dit eigen maakt.

## AFSLUITING

▶ Sluit af door te bedanken voor het gesprek.

▶ Wanneer dit nog niet duidelijk is, vraag wanneer je een reactie kunt verwachten.

## OEFENEN ,OEFENEN, OEFENEN

▶ Een sollicitatiegesprek is vaak spannend en er komt best veel bij kijken. Je moet op veel dingen tegelijk letten, in de voorbereiding, tijdens en na het gesprek. Oefen met een trainer, buddy of sollicitatiecoach.

EEN SOLLICITATIEGESPREK OEFENEN EN TIPS/ADVIEZEN KRIJGEN?

CHECK [WWW.SOLLICITERENENMEER.NL](http://WWW.SOLLICITERENENMEER.NL)