Succesvol solliciteren

De eerste indruk die je maakt is vaak bepalend, met name bij solliciteren. Op het moment dat je de hand van je gesprekspartner schudt, heeft deze zijn of haar oordeel al klaar. Is het een positief oordeel, dan hoef je dat in het gesprek 'alleen maar' vast te houden. Zo niet, dan moet je extra hard werken om het in jouw voordeel te veranderen. In de training *Sollicitatiegesprekken: succesvol solliciteren* leer je presentatietechnieken voor de belangrijke eerste indruk, rust te brengen in het gesprek, en jezelf zelfverzekerd en overtuigend neer te zetten tijdens het sollicitatiegesprek. Kortom, wij trainen jou in de vier pijlers van effectief solliciteren: zelfkennis, presentatie, overtuigingskracht en voorbereiding:

- **Zelfkennis**: waarom wil je deze baan? Waarom ben jij de juiste persoon? Je kunt je toekomstige werkgever pas overtuigen als je zelf weet wie je bent, wat je kunt en wat je wilt.
- **Presentatie**: wat is je houding? Hoe kom je over? Welke kleding past bij jou? Dat leer je van elkaar tijdens oefeningen en rollenspelen die we op video opnemen.
- **Overtuigingskracht**: waarom is het jóúw baan? Hoe vertel je wie jij bent? Hoe beantwoord je vragen? De training behandelt gangbare sollicitatievragen, maar leert je ook omgaan met lastige vragen en laat zien welke vragen je zelf kunt stellen.
- **Voorbereiding**: bij welk bedrijf en op wat voor een functie solliciteer je? Wie is je gesprekspartner? Een personeelsfunctionaris wil andere dingen van je weten dan een afdelingshoofd. De eerste gaat bijvoorbeeld in op je persoonlijke vaardigheden, terwijl de tweede meer vakinhoudelijk is gericht.

Onderwerpen

- Voorbereiding: alles over jouw toekomstige baas
- Lichaamstaal: houding en uiterlijk
- Persoonlijke presentatie: kleren maken de man/vrouw
- Spreken: leer je stem te gebruiken
- Voorstellen: vertel wie jij bent
- Valkuilen: wat je zeker niet moet doen
- Gesprekstraining: vraag en antwoord
- Binnenkomen: brief en CV

Lesmethodiek

In de training wisselen we af tussen concreet ervaren, experimenteren met gedrag en technieken, reflecteren en theorie verkennen. Hiermee sluit het trainingsprogramma goed aan op alle type deelnemers. Er zit veel actie in de

training, zodat je daadwerkelijk ervaart wat het effect is van nieuw gedrag. Dit maakt de herkenning van succes mogelijk. Daarnaast benadrukken we dat iedereen verantwoordelijk is voor zijn of haar eigen groeiproces en hier het eigenaarschap over moet nemen. In onze training nodigen wij je uit om continue te reflecteren en verbanden te leggen met de praktijk. Ons streven is het inzicht te vergroten en je zelf de vertaalslag te laten maken. Dit zal de kans op werkelijke gedragsverandering vergroten.

Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt voor deelnemers die het gevoel hebben veel kansen onbenut te laten bij sollicitatiegesprekken, zenuwachtig zijn voor sollicitatieprocedures en hun kansen willen vergroten op de arbeidsmarkt.

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist voor deze training.

Maatwerk

De cursusomschrijving hierboven geeft je een goede indicatie van hoe de training eruit zal komen te zien. Toch kan de inhoud iets verschillen per training, afhankelijk van de voorkennis, praktijkervaring en leerdoelen van de deelnemers. In individuele intakegesprekken voorafgaand aan de training worden de leerdoelen van de deelnemers geïnventariseerd. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald.

Opmerking

Voor de mensen die niet in de gelegenheid zijn de training te volgen, maar toch graag meer willen leren over succesvol solliciteren, hebben wij een gratis online cursus ontwikkeld.

Lesvorm

Disclaimer © 2018 Learnit B.V. Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend · Algemene Voorwaarden

Klassikaal

Referenties

Prima cursus waarbij je zelfverzekerd naar een sollicitatie kunt gaan. Ik kan een ieder die na lange tijd weer gaat solliciteren deze cursus aanbevelen.
Meer referenties...

Disclaimer © 2018 Learnit B.V. Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend · Algemene Voorwaarden