

Wat is jobmarketing?

Jobmarketing is een stapsgewijs traject, waarmee je fundamenteeler en directer leert omgaan met jouw eigen arbeidsmarkt. Op weg naar jouw nieuwe werk! De impact en het succes van jobmarketing zetten aan om:

- jezelf als een oplossing voor een werkgever te zien en weten wat je toegevoegde waarde is;
- je eigen online zichtbaarheid optimaal in te zetten;
- je eigen arbeidsmarkt 'in te stappen' in plaats van af te wachten of er een vacature online komt;
- je 'de kunst van het netwerken' eigen te maken als de vaardigheid en succesfactor in het vinden van werk, voor nu en altijd in je werkzame leven;
- van solliciteren 'je werk te maken' door intensief te netwerken en effectief te solliciteren;
- aan het sollicitatieproces (steeds meer) plezier te beleven.

Jobmarketing kent drie fasen:

1. Arbeidsmarktklaar zijn en weten hoe jouw arbeidsmarkt werkt, zie hoofdstukken 1 en 2.
2. Aan de sollicitatietafel komen, zie hoofdstukken 3, 5 en 6.
3. Het sollicitatiegesprek, zie hoofdstuk 7.

Selecteurs willen met de minst mogelijke inspanning en tegen de laagste kosten de beste kandidaat als nieuwe collega. Dit boek geeft je praktische handvatten, veel voorbeelden en samenvattingen om als de beste kandidaat zichtbaar te zijn. *Jobmarketing 3.0* leidt stap voor stap naar het vinden van het werk dat jij wenst!

1 Arbeidsmarktklaar

Arbeidsmarktklaar zijn is allereerst weten en voelen welke oplossing jij bent voor een werkgever. En weten hoe jij aan de sollicitatietafel komt. Weten wat jouw unieke toegevoegde waarde is voor een werkgever, is de basis van jobmarketing.

Jobmarketing start altijd met een knelpunt, een probleem waar een oplossing voor nodig is. De oplossing ben jij. Jij bent het product dat onder de aandacht gebracht moet worden bij een marketingdoelgroep. De doelgroep bestaat uit werkgevers binnen jouw woon-werkafstand. Daarom kijken we eerst naar welke oplossing jij bent, hoe vacatures bekend worden gemaakt en hoe ze worden vervuld.

1.1 Hoe vinden mensen werk?

Een terechte, veelgestelde vraag is: hoe vinden mensen werk? Jaarlijks worden er miljoenen vacatures ingevuld, zie pagina 35. De weg naar sollicitatietafels wordt bepaald door vele factoren. Denk bijvoorbeeld aan:

- of je weet wat je toegevoegde waarde is voor een werkgever, welke goede oplossing je nu bent;
- of je werk zoekt in een beroep waar (veel) vraag naar is of niet;
- of je werk zoekt waar veel mensen op solliciteren of niet;
- of je werk wilt in een arbeidscontract dat realistisch is;
- of je enthousiasme van je sollicitatie-activiteiten afspat;
- of je, gezien je leeftijd, de juist sollicitatiestappen zet;
- of je doelgericht te werk gaat met een targetlist van werkgevers, welke reisafstand je wilt;
- of je online een goede eerste indruk van jezelf neerzet, in je updates, video, testen en foto's;

- of je werkt aan een optimaal netwerk, in het echt en online;
- of je netwerk jou graag aanbeveelt bij een vacature of jou een vacature snel doorspeelt;
- of je goed omgaat met arbeidsbemiddelaars;
- of je met je cv en LinkedIn-profiel goed vindbaar bent;
- of je met je cv en LinkedIn-profiel in één oogopslag gezien wordt als een goede kandidaat;
- of je sollicitatiebrief goed is en je je netwerk daar goed bij inzet.

Welke van al deze factoren exact de doorslag geeft in hoe iemand aan de sollicitatietafel komt, is in zijn algemeenheid niet te zeggen. Het sollicitatiegesprek geeft uiteindelijk de doorslag of jij wordt aangenomen. Nieuw werk veroveren is daarmee altijd afhankelijk van verschillende factoren! In dit boek neem ik je mee in alle factoren waarin jijzelf de hand hebt, zodat je iedere stap zo optimaal mogelijk kunt zetten. Voor iedereen is de weg naar nieuw werk anders.

ER ZIJN VELE WEGEN DIE NAAR DE SOLLICITATIETAFEL LEIDEN.
VERDIEP JE IN DE VERSCHILLENDE WEGEN EN MOGELIJKHEDEN
DIE JUIST VOOR JOU IN JOUW ARBEIDSMARKT GOED WERKEN. IK
NEEM JE GRAAG MEE IN ALLE MOGELIJKHEDEN OP PAGINA 46.


De kracht van je IRL en online-netwerk

Minimaal 30% van alle vacatures komt nergens online, meer daarover op pagina 36. Deze vacatures worden sowieso ingevuld met of via een bekende van de werkgever.

**'STEEDS MEER ROLLEN WORDEN VERVULD
ZONDER OOK MAAR ÉÉN ONLINE VACATURE TE
PLAATSEN'**

Bron: Werf& 27-07-2017

* <https://www.werf-en.nl/modern-recruitment-draait-niet-om-vacatures>

 **Jan Boverhof**
verhuurt hoogwerkers, steigermateriaal en verzorgt opleidingen veilig werken met...
5d

Bij Schreur Hoogwerksystemen zoeken wij nog een vrachtwagenchauffeur die onze mooie materialen wil wegbrengen maar ook weer wil ophalen vanzelfsprekend. Affiniteit met techniek is zeker wel makkelijk en als je links bent is 2 linkerhanden geen enkel probleem. Dus mocht je logischteek willen werken als vrachtwagenchauffeur neem dan even contact met ons op; 0522 440 445.

11 Likes

 **Cor van Egdom**
Eigenaar Van Egdom Security en Van Egdom Facility BV
18 u

Wij zoeken een duizendpoot voor kantoorwerkzaamheden. Het betreft een zelfstandige gevarieerde functie voor 32 uur p/w. Werktijden en salaris in overleg. Bij interesse en voor meer info kun je een vrijblijvend bericht sturen naar office@egdom-security.nl

33 interessant • 10 commentaren

Voor 70% van de vacatures is wel enige vorm van wervingsprocedure, zoals op zijn minst een vacature(tekst) die ergens online komt. Ook deze vacatures worden door werkgevers bij voorkeur via netwerken ingevuld. Dat kan ook heet van de naald via een LinkedIn-update zijn.

Tip  **Selecteurs willen maar één ding: zo snel en effectief mogelijk de beste kandidaten aan tafel!**

Uit ervaring in het loopbaanvak en uit onderzoek* blijkt dat het overgrote deel van alle vacatures, ongeveer 70%, met behulp van on- en offline-netwerken wordt ingevuld. Er zijn vacatures waarvoor dit 100% is en vacatures waarvoor een uitmuntend LinkedIn-profiel, zie pagina 140, al genoeg is om gevonden en uitgenodigd te worden. Voor de respondenten in de 'Stand van Werven 2023' is LinkedIn het belangrijkste wervingskanaal.

* LinkedIn-onderzoek https://blog.linkedin.com/2017/june/22/the-best-way-to-land-your-next-job-opportunity?trk=li_corpblog_active_status_messaging

** De Stand van Werven 2023, Academie voor Arbeidsmarktcommunicatie



Bron: Stand van Werven 2023

Wervingskanaal nummer 1 met 80% is LinkedIn.

Jij hebt zelf alles in de hand om je netwerk voor jou zo optimaal mogelijk in te zetten. Zowel om de vacatures te vinden als om gevonden te worden. Lees hoe het kan werken:

LET OP: BIJ ALLE VACATURES WERKT JE NETWERK OM AAN DE SOLLICITATIETAFEL TE KOMEN. OF ZE NU WEL OF NIET ONLINE KOMEN. NETWERKEN WERKT. HET NETWERK DAT JE IN *REAL LIFE* KENT EN DAT JE ONLINE HEBT OPGEBOUWD.

Beste Aaltje,

Door de lezing die jij hebt gegeven in de bibliotheek in Oss, ben ik meer gaan doen met linkedin en facebook, mede daardoor begin ik maandag als medewerkster klantenservice! Super blij mee! Bedankt voor de leerzame avond!

En op mijn vraag hoe is het gegaan?

Beste Aaltje, ik zag de vacature op hun website staan. En ben meteen op linkedin en facebook gaan zoeken of ik mensen ken die er werken. En ik kende iemand en heb hem via facebook benaderd, en gevraagd of hij mijn cv bij zijn collega's van p&o onder de aandacht wilde brengen, en dat heeft hij gedaan, met resultaat!
Netwerken werkt dus echt!


Tip  De vraag 'Hoe heb jij je werk gevonden?' dient altijd beantwoord te worden met *hoe* je aan de sollicitatietafel bent gekomen.

Wil je nu of later nieuw werk?

De arbeidsmarkt is er een van vraag en aanbod. Er zijn actieve werkzoekers: zowel openlijk actief (iedereen mag het weten) als 'stille' werkzoekers (de huidige werkgever en collega's mogen het niet weten). En er zijn passieve werkzoekers: zij worden actief benaderd door hun netwerk, of een bureau- of corporate-recruiter om 'eens te komen praten'. In welke categorie je ook valt, dit boek vertelt je hoe je op de arbeidsmarkt kunt geven.

Wist je dat... ?

Uit onderzoek van Indeed* (een online-vacatureverzamelwebsite, zie pagina 59) blijkt dat slechts 11% van de mensen niet op zoek is naar een andere baan, en er ook niet voor openstaat. Dat betekent voor 89% dus wel!

Tip  Ook buschauffeurs worden actief benaderd via LinkedIn om de overstap te maken van een touringcar naar het stadsbusvervoer, waar een groot tekort aan chauffeurs is.

Werk vinden is ongewoon werk

Actief nieuw werk zoeken en bemachtigen is een intensieve, onzekere en ongewone periode in je leven. Werk vinden is ook hard werken aan nieuw gedrag, waarbij er veel van je wordt geëist. In dit boek word je stapsgewijs door een voor jou succesvol jobmarketingtraject geleid. Bij ieder onderdeel vind je tips en voorbeelden uit mijn praktijk, plus een samenvatting.

De rode draad van dit boek is dat we eraan werken dat je vakmanschap en enthousiasme afspatten van iedere stap die je zet! Ook zal ik je advies geven hoe je bij iedere stap in de jobmarketing social media goed kunt inzetten. Miljoenen mensen zijn actief op social media. En dus zijn bedrijven en organisaties daar ook; zij zijn immers daar waar de potentiële nieuwe collega's zijn. Zij gebruiken social media als wervingskanaal: enerzijds als gratis, grote, actuele en openbare cv-database, en anderzijds om de dialoog met de potentiële sollicitant aan te gaan. Bedrijven en organisaties komen in contact met jou via LinkedIn en Facebook. Deze ontwikkeling biedt jou alle kans om heel persoonlijk contact te leggen met de arbeidsmarkt die je voor jezelf kiest, om gevonden te worden en om vacatures heet van de naald te vinden.

Eerste indruk

Bij solliciteren telt je zichtbaarheid. Voor nu en de rest van je werkleven. Je geeft nooit één eerste indruk. Je geeft vele eerste indrukken, nog voordat je een stap over de drempel hebt gezet bij de werkgever voor het daadwerkelijke sollicitatiegesprek. Anders gezegd: digitaal is het nieuwe normaal. Je wordt gegoogeld. Je hebt LinkedIn altijd nodig. Je plaatst berichten op

* <http://offers.indeed.com/HLR-NL-Talent-Attraction-Study.html> 2017

Facebook en Instagram. Je deelt foto's op Instagram. Je plaatst een cv op een vacaturesite. Je werkt aan een goed netwerk op LinkedIn. Je deelt je blog op LinkedIn. Je reageert op LinkedIn-updates. Je bent actief op X (voorheen Twitter). Dit alles bepaalt je zichtbaarheid, voor nu en altijd.

Werkvindmaatje

De fase van daadwerkelijk actief netwerken en solliciteren naar vacatures is een intensieve, spannende, vaak vreemde periode in je leven. Je stapt uit je comfortzone. Werk vinden is hard en soms ook zwaar werk – ik benoem dit ook wel als: 'Nieuw werk verover je.' Daarom adviseer ik je om een vast persoon in je omgeving te vragen of hij of zij jou wil bijstaan bij alle stappen die je zet. Het vraagt namelijk naast zelf- en sollicitatiekennis ook durf en persoonlijk ondernemerschap om op werkgevers af te stappen. Uit onderzoek* blijkt dat werkzoekers die werk zoeken in 'job search interventions' (in groepsverband) 2,67 keer sneller nieuw werk vinden dan werkzoekers in een controlegroep. Dit kan ook bijvoorbeeld bij JobOn.

Tip  **Slimme mensen zoeken hulp.**

Deze conclusie geldt trouwens ook voor het echte leven want er zit wel degelijk iets van een moraal in zijn boek. "Moet je een presentatie houden voor een groot publiek? Oefen dan die presentatie als er een paar mensen toekijken. Moet je een test maken? Oefen dan alvast de opgaven onder tijdsdruk. Om dit soort trainingen te doorstaan, heb je geen heldenverhaal nodig over zelfvertrouwen of een winnaarsmentaliteit."

"Weerbaarheid is een fundamentele, menselijke eigenschap om met moeilijkheden om te gaan. Maak daarvan gebruik. Als je de spanning al een keer hebt gevoeld, weet je beter wat je moet doen."

Ger Post: Stalen Zenuwen. Maven Publishing.

In dit boek zal ik met regelmaat het advies geven om een oefening samen met je gekozen werkvindmaatje door te spreken. Je zult veel moeten doen

* Effectiveness of job search interventions: A meta-analytic review, publicatie American Psychology Association. <http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=2014-07946-001>

dat je nog niet eerder gedaan hebt. Uit onderzoek* naar topsporters blijkt dat het aloude gezegde 'oefening baart kunst' echt werkt!

Ben Tiggelaar schrijft in zijn boek *Dromen, durven, doen* dat je nieuw gedrag moet belonen en niet pas het resultaat. Een citaat: 'Direct plezier zorgt ervoor dat we doorzetten.' De ervaring leert dat schouderklopjes ontvangen – van jezelf of van degene die jou ondersteunt – voor iedere nieuwe, geslaagde stap die je zet, leidt tot 'direct plezier' en daarmee tot snellere resultaten, ook in de jobmarketing.

**EEN WERKVINDMAATJE IS IEMAND MET WIE JE KUNT AFSPREKEN
DAT JE ALTIJD OM ADVIES KUNT VRAGEN EN VAN WIE JE
DIRECTHEID EN OPRECHTHEID KUNT VERWACHTEN.**

Criteria voor een werkvindmaatje

- Hij heeft geen persoonlijke band met je. Begin er niet aan met je beste vriend of partner.
- Hij durft je feedback te geven en jij kunt feedback van hem accepteren.
- Hij kan zich verplaatsen in de andere partij (HRM'ers, leidinggevend, intercedenten en recruiters).
- Hij heeft een achtergrond in HRM, recruitment, marketing, communicatie of loopbaancoaching.
- Hij beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel schriftelijk (voor het maken van je cv en de brief) als mondeling (voor onder andere het oefenen van telefoongesprekken en netwerkvragen).
- Hij kan je wijzen op fouten.
- Hij biedt aanknopingspunten voor verbetering.
- Je kunt altijd een beroep op hem doen en hij blijft je stimuleren!

Tip  **Anno 2024 kun je ook over alle onderdelen van het solliciteren vragen stellen (prompt) aan ChatGPT. Zie het als je 24/7 virtuele werkvindmaatje. Belangrijk is dat je je vraag heel scherp formuleert. En**

* https://www.parool.nl/amsterdam/stalen-zenuwen-wat-gebeurt-er-met-iemand-als-hij-moet-presteren~a4339040/?utm_source=twitter&utm_medium=social&utm_campaign=shared%20content&utm_content=paid&hash=80ee80299611a73fa6bb38cc3bd9d5c3961dd2b6

Kijk altijd kritisch naar het antwoord, klopt het?, en vraag door. Bespreek het antwoord vooral ook met je échte werkvindmaatje.

1.2 Welke waarde voeg jij toe?

Jobmarketing heeft als startpunt dat je weet wie je bent en wat je wilt. Waar sta je voor en waar ga je voor? Waar gaat een werkgever jou voor betalen? Welke waarde voeg jij toe bij een werkgever? In marketingtermen spreken we altijd van een product dat gericht is op een bepaalde doelgroep. Jij bent in jobmarketingtermen het waardevolle product. In marketingtermen: jij verkoopt een oplossing. Dat ben jij!

Tip  **Weet je welke waarde jij toevoegt bij een werkgever? Welke oplossing ben jij voor welk probleem?**

De basis voor succesvolle jobmarketing is dat je eerst jezelf goed leert kennen (Wie ben ik? Wat is mijn oplossing?) en dat je weet wat je wilt (Wat wil ik? Welk werk zoek ik?).

Om jezelf in kaart te brengen kun je als volgt te werk gaan:

- (zelfhulp)boeken raadplegen en de oefeningen doen die daarin staan, zoals: *Ontdek je sterke punten 2.0* van Tom Rath; *Ontdek wie je bent* van Marcus Buckingham; *Lopen doe je zelf* van Arianne van Galen en Ineke van den Berg; *Het Grote Inspiratie Doeboek* van Gerdy Geersing
- een loopbaancoach in de arm nemen; op de sites van de beroepsvereniging voor loopbaanprofessionals in Nederland kun je ze vinden, zie: www.noloc.nl
- zelftests maken op internet, zie: www.123test.nl en www.beroepenvinder.nl
- praten met mensen die jou goed kennen – goede vrienden maar vooral mensen op het werk – en hun om advies vragen; welk werk zien zij jou doen en waarom? Let op: het is het meest effectief als zij daarbij ook concrete voorbeelden geven van wat jij met jouw kwaliteiten hebt neergezet.

Zoek werk waar vraag naar is, want alleen dán vind je werk

De arbeidsmarkt verandert, door economische schommelingen (ook door pandemieën zoals we nu weten), door wetgeving en door digitalisering.

Dat betekent dat je serieus stil moet staan bij het feit dat je een werkelijke oplossing bent voor een werkgever op de huidige arbeidsmarkt. Als je een oplossing bent voor een niet-bestaand probleem/pijnpunt/knelpunt op de arbeidsmarkt, zul je geen werk vinden.

Tip  **Wil je binnen je huidige bedrijf nieuw werk? Ook daar heb jij je persoonlijke arbeidsmarkt.**

In 2020-2021 is er veel vraag naar goede vakmensen in de IT, techniek, bouw, transport, distributiecentra, groenteteelt, zorg en het onderwijs, waar die in de horeca, reiswereld en in de evenementenbranche door de coronacrisis ineens enorm daalde. Drie jaar later, in 2024, is er in alle sectoren vraag naar nieuwe collega's.



Bron: *Het Financieele Dagblad*, 12 juli 2017

Tip  **Er bestaan ook 'mijn arbeidsmarktwaarde'-scans. Gebruik ze, het geeft je inzicht in of er vraag is naar je vakmanschap en ook in welke regio's. Het vertelt je ook welke stappen je moet zetten om tot het punt 'Ik ben een oplossing waar vraag naar is' te komen.**

Naast het feit dat de arbeidsmarkt door economische ontwikkelingen is veranderd, vervalt veel werk ook door technologische ontwikkelingen, zoals digitalisering en kunstmatige intelligentie. We rekenen tegenwoordig bijvoorbeeld zelf onze boodschappen af, terwijl we daarvoor eerder naar de caissière gingen. Dat betekent dat meer en meer mensen op zoek (moeten) gaan naar een ander beroep en/of andere sector. Het is belangrijk om goed na te gaan waar, met jouw kennis en vaardigheden, kansen liggen. Maar denk daar niet alleen over na. Ik spreek te vaak mensen die denken

‘dat lijkt me leuk werk’. En daar blijft het dan bij. En dat is jammer, de tijd gaat snel en voor je het weet ben je zo een halfjaar verder. Mijn advies is: praat met mensen, ga oriënterend netwerken.

Ook in de toekomst zal er veel werk vervallen door digitalisering. Waar je vandaag mee bezig bent, kan morgen alweer anders zijn. Blijf leren!

Tip  **Het VVV-kantoor voor toeristische informatie met persoonlijk advies verdwijnt zienderogen uit het straatbeeld, nu we zelf onze toeristische informatie ook via apps vinden.**

Tip  **Het Instituut For The Future* voorspelt dat zo'n 85% van de banen in 2030 nu nog niet eens bedacht zijn.**

Ontwikkelingen in je vakgebied hebben ook consequenties voor het soort (korte) arbeidscontracten waarin gewerkt wordt, daarover meer op pagina 38.

Banenverlies vanwege robotisering groter dan gedacht

Warehousing

Diverse marktstudies laten er geen twijfel over bestaan. De robot rukt massaal op in distributiecentra. Robots kunnen steeds meer en verdienen zichzelf snel terug op basis van lagere aanschafkosten en een lage rentestand.




De werkgelegenheid in grote Nederlandse distributiecentra staat onder druk. Reden daarvoor is een grootschalige verschuiving naar robotisering. Dat blijkt uit de Nationale Studie 'Robotisering in warehouses 2017', die Buck Consultants heeft samen gesteld op basis van een eigen berekening. Op termijn gaat het om 35.000 banen in ongeveer 600 de's.


Bron: www.logistiek.nl 9-7-2017

* IFTF https://www.delltechnologies.com/content/dam/delltechnologies/assets/perspectives/2030/pdf/SR1940_IFTFforDellTechnologies_Human-Machine_070517_readerhigh-res.pdf

De ontwikkelingen in jouw vakgebied onderzoek je het best samen met je vakgenoten. Bespreek de gevolgen voor jouw werk samen met hen. Samen zie je meer dan alleen. Zie ook pagina 165 voor het deelnemen aan bijeenkomsten in je vakgebied.

Inventariseer of je vakmanschap, dat bestaat uit je werkervaring en scholing, helemaal up-to-date is. Dan pas ben je een goede oplossing. Volg waar nodig een actuele opleiding, doe aan zelfstudie voor het laatste jargon en trends. Blijf leren en denk daarbij aan: studies, trainingen, e-learnings, nieuwsbrieven, LinkedIn-groepen, vakliteratuur, congressen/events, lezingen/podcasts, TEDx-video's, intervisie en netwerkgesprekken met vakgenoten en daarbuiten, MOOC (Massive Open Online Course), webinars, blogs. Zorg dat je aantrekkelijk blijft voor de arbeidsmarkt. Je laat hiermee namelijk ook je leer- en veranderingsvermogen zien. En juist *dat* maakt je blijvend aantrekkelijk voor werkgevers. Zij willen weten hoe jij meeweegt met de veranderende arbeidsmarkt.

Tip  **Een goede bron voor actuele vakinformatie is werken met Google Alert via www.google.com. Stel voor de zoekwoorden van jouw vakgebied een Google Alert in. Google informeert jou dan automatisch per e-mail over alle nieuwe informatie wat betreft deze zoekwoorden. Jij bepaalt zelf hoe vaak. En anno 2023 stel je ook je vragen aan ChatGPT, waarbij je zelf ook goed kijkt naar de juistheid en de actualiteit.**

Tip  **Voel je 'een achterstand in je kennis van de vakontwikkelingen'? Neem dan de tijd om alle on- en offline-nummers van het afgelopen jaar van je vakblad(en) te lezen. Bij een grote vestiging van de openbare bibliotheek vind je veel vakbladen in print.**

Wist je dat... ?

Het Centraal Bureau voor de Statistiek geeft aan dat mensen gemiddeld tien jaar voor dezelfde werkgever werken. Het moment waarop je nieuw werk wilt, kan zich vanzelf aandienen. Of omdat je werkgever reorganiseert en je werk vervalt. Of omdat jij zelf toe bent aan een nieuwe stap in je loopbaan!