

Aaltje Vincent

Jobmarketing 3.0: Werkboek

*Solliciteren: nu zichtbaar,
straks nieuw werk*

Spectrum

Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv

Spectrum maakt deel uit van Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv,
Amstelplein 32
1096 BC Amsterdam

© 2020 Aaltje Vincent
© 2020 Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv, Amsterdam

Eerder verschenen als *Het grote sollicitatiewerkboek* (5e druk 2018)

Zesde druk augustus 2020

Omslagontwerp: DPS Design & Prepress Studio, Amsterdam
Auteursfoto: Anne van Gelder
Opmaak: Elgraphic

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 Auteurswet 1912, juncto het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB, Hoofddorp).

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken dient men zich tot de uitgever te wenden.

ISBN 978 90 00 37533 2
NUR 809

www.spectrumnonfictie.nl
www.aaltjevincent.nl

Over *Jobmarketing 3.0* van Aaltje Vincent:

'Het boek is geschikt voor alle mensen die actie willen op hun weg om (ander) werk te vinden. Het boek staat bol van de tips, icoontjes voor boeken, lampjes voor tips, laptopjes voor sites, pijlen voor ingesprongen tekst, 'niet zo ... maar zo'-voorbeelden, tekstballonnen, cv's, sollicitatiebrieven et cetera. [...] **Het boek is praktisch en bevat een flink aantal tips.**' *Managementboek*

'**Ook wel een klassieker inmiddels:** *Jobmarketing, werk vinden, zo pak je het aan* van Aaltje Vincent. Zij raadt de lezer aan om het zoeken naar een baan als marketeer aan te pakken. Je bent je eigen product, en je wilt je product (jezelf dus) verkopen. Hoe doe je dat? **De eerste eyeopener is al dat een vacature een levenscyclus heeft:** van het ontstaan van de vacature (vaak in het hoofd van een persoon) tot de vervulling ervan. En hoe later jij in die cyclus meedoet, bijvoorbeeld pas als de vacature op internet is verschenen, hoe meer concurrentie je hebt.' Vreneli Stadelmaier, *Het Financieele Dagblad*

'In deze tijd waarin banen niet voor het oprapen liggen, krijgen werkzoekenden **grondige hulp van Aaltje Vincent.** [...] Vincent geeft via **do's en don'ts tips en adviezen om snel werk te vinden** via het maken van een persoonlijk arbeidsmarktplan en de ideale cv. Zij leert ook hoe je bij elke stap sociale media als LinkedIn, Twitter en Facebook slim inzet.' *Noordhollands Dagblad*

'Social media en solliciteren zijn een *match made in heaven*. **Bestsellerauteur Aaltje Vincent laat je alle stappen van het wervings- en selectieproces zien en hoe je hier binnen gebruik kunt maken van social media.** Leer hoe je jezelf zichtbaar maakt op het web, omgaat met privacy en hoe recruiters gebruik maken van sociale media.' *Cosmopolitan*

'In dit **zeer goed leesbare boek** laat Aaltje Vincent je aan de hand van concrete voorbeelden zien hoe het wel en hoe het niet moet. Zij besteedt aandacht aan zaken als het cv, netwerken, voorbereiding van het gesprek, LinkedIn, Facebook en Twitter. Het is duidelijk dat Aaltje Vincent zelf jarenlang praktijkervaring heeft opgedaan als trainer van werkzoekers en loopbaanprofessionals. Haar voorbeelden zijn zeer herkenbaar en er worden veel "fouten" benoemd die ik bijna dagelijks tegenkom in mijn praktijk. Mijn conclusie is dat dit boek **een zeer goed hulpmiddel is voor iedereen die in meer of minder mate op zoek is naar een (nieuwe) baan.** Voor de helaas groter wordende groep van oudere baanzoekers, voor wie het fenomeen social media nog nieuw is, zou ik dit boek zelfs onmisbaar durven noemen.' *Managementboek*

Over *Het grote sollicitatiewerkboek* van Aaltje Vincent:

'Het grote sollicitatiewerkboek doet wat het zegt, het is dé handleiding om direct praktisch aan de slag te gaan met jouw zoektocht naar ander werk. De opdrachten en tips geven je een uitstekend handvat om je nieuwe toekomst snel in beeld te krijgen!'

Jolet Uilenberg, Loopbaancoach 'Gewoon een baan'

'Het vinden van nieuw werk is een intensief proces waarin je alleen slaagt als je de juiste dingen doet. Dat vergt verdieping en basiskennis over solliciteren anno nu en Aaltje weet als geen ander deze kennis en ervaring over te brengen in haar boeken. Ook dit keer is ze daar weer uitstekend in geslaagd met dit stap-voor-stap werkboek. Een echte aanrader!'

Jacco Valkenburg, Recruitment Architect bij Recruit2

'Dit praktische werkboek zorgt ervoor dat de zoektocht naar het vinden van nieuw werk een heel actief proces wordt! Door de opdrachten beklijft de stof en krijg je focus. Dit boek is een aanwinst voor zowel werkzoekenden als voor loopbaancoaches.'

Hanny van der Til, Trajectcoördinator forensische zorg

'Een eigentijds werkboek dat actief, met helder beschreven stappen, helpt nieuw werk te veroveren. Rechttoe rechtaan én passend bij de huidige arbeidsmarkt. De praktijkopdrachten en checklists geven een mooi houvast. Zowel tijdens de arbeidsmarktorientatie als tijdens het sollicitatieproces.'

Ineke Bouma, Mobiliteitsmanager

'Het grote sollicitatiewerkboek bewijst maar weer dat Aaltje Vincent dé sollicitatiegoeroe is van Nederland.' **Vacatureluurs.com**

'Ik raad het aan elke werkzoeker of baanveranderaar aan! Want alles wat je nodig hebt komt aan bod.' **Jantine Wijtsma, Coaching & Advies**

'Het grote sollicitatiewerkboek is een aanrader om te kopen. Echt boordevol bruikbare en realistische tips.' **Foliëna Feenstra**

'Geen woord te veel, dit boek is een echt sollicitatiewerkboek. Alles staat er in wat je moet weten als je werk wilt "veroveren" en hoe je dat doet.'

Marrie Rietveld

ESSENTIE

Jobmarketing 3.0 is
tot in de haarvaten
van jouw arbeidsmarkt
online en offline zichtbaar zijn
en gevonden worden!

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

VOORBEREIDING

Je zichtbaarheid telt. Meer dan ooit. Online en offline.

Ken jezelf als oplossing voor de arbeidsmarkt en 'draag' dat uit.

Er is meer werk dan er banen zijn.

Mensen die NU het werk doen dat jij wilt doen, weten het eerst dat er een nieuwe collega nodig is...

Een goed cv en LinkedIn zorgen ervoor dat jij gevonden wordt, in een paar seconden goed uit de verf komt en uitgenodigd wordt. Een goed video-cv ook.

De vraag is: 'Waar zou jij met jouw oplossing willen werken?'

NETWERKEN

Is je pitch op maat inzetten.

Netwerken voor nieuw werk is in contact komen met mensen die het werk nu doen dat jij wilt gaan doen. Online en offline.

In een netwerkgesprek vraag je over het dagelijkse werk van de ander, nooit om werk. Je laat in het netwerkgesprek je vakmanschap en enthousiasme blijken door de vakkundige vragen die je stelt.

In de praktijk willen mensen heel graag over hun werk vertellen; ze ervaren het als een cadeautje van oprechte aandacht.

Netwerken is noodzakelijk gedurende je hele werklevens.
Online en offline.

SOLLICITEREN MET EEN BRIEF

Bel altijd met de genoemde contactpersoon vóórdat je schrijft
en bereid je vragen vakkundig voor.

Schrijf niet over wat je zoekt: een nieuwe uitdaging, een leuk team, vast werk... Dat
is jouw probleem. Schrijf over hoe jij de oplossing bent voor hun probleem.

SOLLICITATIEGESPREK

Werk veroveren gaat in vele eerste indrukken, in seconden, zoals:
online: LinkedIn-profiel en gedrag, je cv en IRL:
je kleding, handdruk, lach, enzovoort.

Een STARR-voor'beeld' is een tweeminutenhoorspel met jou in de hoofdrol, waar-
mee je je luisteraars laat 'zien' hoe jij werkt.

Vraag bij afwijzing altijd waarom de keus op de
betreffende kandidaat is gevallen.

Bereid je terdege voor op de onderhandelingen over
je arbeidsvoorwaarden. Het bepaalt je inkomen voor
de komende periode.

Inhoud

	Voorwoord	11
	Inleiding	13
	Aan het werk!	13
	Wat is jobmarketing?	13
1	Arbeidsmarktklaar	15
1.1	Hoe vinden mensen werk?	15
1.2	Welke waarde voeg jij toe?	22
1.3	Jij als oplossing op de arbeidsmarkt	36
1.4	Jouw arbeidsmarkt	39
1.5	Aantal vacatures en soorten contracten	39
2	Levensloop van de vacature	54
2.1	Jouw arbeidsmarkt	73
2.2	Jouw jobmarketingplan	85
3	Je cv, LinkedIn en meer	89
3.1	Je foto: cruciaal in een beeldcultuur	89
3.2	E-mail, telefoon en WhatsApp	92
3.3	Je curriculum vitae	95
3.4	Creatief cv, eigen website en video-cv	136
3.5	Je LinkedIn-profiel	140
3.6	Twitter, Facebook, Instagram en TikTok	146
4	Omgaan met arbeidsbemiddelaars	148
4.1	Hoe werken arbeidsbemiddelaars?	148
5	Netwerken voor werk	158
5.1	Netwerken als investering in je werk	158
5.2	Jouw 'pitch op maat'	160
5.3	Je LinkedIn-netwerk	164
5.4	Netwerkgesprekken binnen je vak	169

5.5	Maken van een netwerkspraak	178
5.6	Het netwerkgesprek	181
5.7	'Koud' netwerken	190
5.8	Netwerkonderhoud	193
6	Solliciteren met een brief	202
6.1	Vacatureanalyse	202
6.2	Bellen om informatie	206
6.3	Preselectie met video, gaming en meer	210
6.4	De sollicitatiebrief	215
6.5	Open sollicitatie	221
7	Het sollicitatiegesprek	225
7.1	Pretlichtjes en nervositeit	226
7.2	Vorbereiding, voorbereiding, voorbereiding	228
7.3	Sollicitatievragen van je selecteurs	233
7.4	Sollicitatievragen die je zelf stelt	245
7.5	Het sollicitatiegesprek via video	250
7.6	Het tweede sollicitatiegesprek	252
7.7	Je krijgt de baan?!	254
	Dankwoord	261
	Over de auteur	263
	Register	267

Voorwoord

Je wilt nieuw werk! Dit kan betekenen dat je toe bent aan een nieuwe stap in je loopbaan en dat je solliciteert ‘in stilte’. Of dat iedereen mag weten dat je werk wilt, omdat je starter of herintreder bent op de arbeidsmarkt, of omdat je baan is vervallen wegens reorganisatie. Of je nu openlijk of ‘in stilte’ solliciteert, speciaal voor jou is het *Jobmarketing 3.0: Werkboek* geschreven!

De eerste druk van *Jobmarketing* verscheen in 2007. De totaal herziene 2.0- en 3.0-versies verschenen in 2012 en 2017, omdat de wereld van solliciteren verandert waar je bij staat. Mei 2017 werd het boek gerecenseerd als ‘een klassieker’ in *Het Financieele Dagblad*. En nu, in de zomer van 2020, is het tijd voor een concreet werkboek van *Jobmarketing*. Een werkboek waarin je stap voor stap aan de slag gaat om ‘nieuw werk te veroveren’, want het is anno nu een strijd die je met veel anderen aangaat.

Zoals je ziet heeft dit boek een ringband, waardoor we het je makkelijk maken om alle opdrachten in het boek zelf in te vullen. Bij iedere stap vind je actuele theorie, tips, voorbeelden, filmpjes, checklists en veel opdrachten. Dit boek is het startpunt van *blended learning* op papier en je ziet vele links die je de verdieping brengen in online visuals, video-opnames en podcasts. Ook kun je mij altijd vragen stellen tijdens mijn wekelijkse telefonisch spreekuur.

Het wordt jouw persoonlijke werkboek. Een werkboek waarmee jij voor nu en voor de rest van je werkleven leert en ervaart wat het vak van ‘sollicitant’ inhoudt. *Jobmarketing 3.0: Werkboek* is voor de werkzoeker die er zelfstandig of samen met een (loopbaan)coach mee aan de slag gaat. Als je er direct en onmiddellijk mee aan de slag gaat, word je klaargestoomd om jouw nieuwe werk te veroveren! *Jobmarketing 3.0: Werkboek* wordt daarmee ook een waardevol document waarop je terug kunt vallen, voor als je weer nieuw werk wilt veroveren. Het moment waarop je nieuw werk wilt, dient zich vanzelf weer aan. Of omdat je werkgever reorganiseert en je werk vervalt. Of omdat jij zelf toe bent aan een nieuwe stap in je loopbaan!

De weg naar nieuw werk is voor jou een andere dan die van je buurman, maar wat voor iedereen hetzelfde is, is dat nieuw werk veroveren deze drie fasen kent:

- Arbeidsmarktklaar – weten welke oplossing je bent voor een werkgever
- Zichtbaar zijn – oproepen tot ‘Die wil ik spreken!’
- Sollicitatiegesprek – aangenomen worden

Al deze drie fasen kennen een eigen methodische aanpak; eerst dit en dan pas dat doen. Graag neem ik je stap voor stap mee in hoe je alle stappen slim aanpakt, zowel in het cv, het netwerken, het omgaan met intermediairs als op de social media – LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram, TikTok –, als het uiteindelijke (video)sollicitatiegesprek.

Ik dank alle selecteurs, en alle mensen van HR-, corporate- en bureaurecruitment voor het delen over hoe zij werven en selecteren. Ik dank alle cliënten die ik in de loop der jaren heb mogen begeleiden en trainen. Zij zochten en vonden werk. Daarmee zijn zij voor mij en voor jou inspirerende voorbeelden op de weg naar het vinden van werk.

Als je mij volgt via mijn social media-kanalen, mijn site en via mijn nieuwsbrief ben je altijd op de hoogte van de actuele ontwikkelingen.

Ik wens je alle succes en plezier in jouw weg naar nieuw werk!

Almere, juli 2020

Inleiding

Aan het werk!

Dit boek is bedoeld voor alle mensen die nieuw werk willen:

- Je bent 31 jaar en toe aan de derde stap in je loopbaan.
- Je bent 55 jaar, ‘boventallig’ en je hebt al achttien jaar niet gesolliciteerd, of misschien zelfs nog nooit.
- Je bent 28 jaar, moeder van twee kinderen van vier en zes jaar, en zoekt voor het eerst sinds zeven jaar weer werk.
- Je bent 48 jaar, wilt graag van werkgever veranderen, en je merkt dat de arbeidsmarkt anders werkt dan tien jaar geleden.
- Je bent 56 jaar, schrijft al anderhalf jaar sollicitatiebrieven en je wordt nooit uitgenodigd voor een gesprek.
- Je bent 38 jaar, je hebt zestien jaar bij dezelfde werkgever gewerkt, je wilt een carrière-switch en bent nu op zoek naar een nieuwe werkring buiten je vakgebied.
- Je bent 19 jaar, net klaar met je opleiding en je gaat voor het eerst werk zoeken.
- Je bent lang ziek geweest en (gedeeltelijk) weer beter en je wilt weer aan de slag.

Wat is jobmarketing?

Jobmarketing is een stapsgewijs traject, waarmee je fundamentele 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 in de krant komt;
- je ‘de kunst van het netwerken’ eigen te maken als de vaardigheid en succesfactor in het

* Bij een bedrijf of bij de overheid is er geen werk meer voor je en je valt onder een sociaal plan; binnen dit plan ben je er zelf verantwoordelijk voor om nieuw werk te vinden.

- 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!

Het *Jobmarketing 3.0: Werkboek* gaat over nieuw werk vinden. Ik noem het ook wel werk ‘veroveren’, want je bindt de strijd aan met vele anderen in een intensieve, onzekere en ongewone periode in je leven. Je zult hard werken aan nieuw gedrag en er wordt veel van je geëist. Voor iedereen is de weg naar nieuw werk anders. De arbeidsmarktsituatie rond het werk dat je wenst, je leeftijd, bepaalde voorwaarden met betrekking tot reisafstanden en contractvorm, samen met allerlei andere factoren, spelen een doorslaggevende rol. Het *Jobmarketing 3.0: Werkboek* neemt graag alle stappen met je door.

Dit boek vertelt je hoe je stap voor stap nieuw werk verovert. Daarbij word je geholpen door:

- theorie en onderzoeken
- vele praktijkvoorbeelden
- de meest actuele links naar video’s, visuals, checklists en podcasts op aaltjevincent.nl/jobmarketing-werkboek – zie symbool handje 
- praktische tips – zie symbool lampje 
- checklists – zie symbool vinkje 
- praktijkopdrachten – zie symbool handje 

* Dit speciale deel voor dit werkboek wordt op mijn site telkens aangevuld met nieuwe materiaal.