

‘Beroepsmatig ben ik bovengemiddeld geïnteresseerd in het thema solliciteren. Maar wat gaat dit boek ons brengen? Er is al zoveel over geschreven. Al lezend werd ik direct gepakt en meegenomen om steeds weer een stap verder te zetten aan de hand van informatie en door te leren en te doen. Het boek is overzichtelijk opgebouwd en zet je aan het werk door zelfreflecties, vragen, voorbeelden en tips. Onderscheidend zijn de stappen die leiden tot vertrouwen en een beter resultaat.

Het boek zet je op scherp en komt tot de kern van waar solliciteren om gaat. Vincent is er heel goed in geslaagd een onderscheidend boek op de markt te brengen, dat een breed publiek verder brengt in de wondere wereld van solliciteren. Een boek dat je gelezen wilt hebben als je echt wilt doorleven wat het is om werk te maken van solliciteren en om succesvol te zijn.’

Bram van den Boogaart

Directeur Drechtwerkactief

‘Het loont om de regie te pakken over je eigen loopbaan. Het vinden van een passende baan blijkt voor velen echter een lastige zoektocht. Slim solliciteren is daarom belangrijk. Slim solliciteren is bovendien hard werken en kost veel tijd. Om dat strategisch te doen, zijn de handvatten in dit boek een must voor iedereen die gaat solliciteren op een nieuwe baan. Als sollicitatietrainer bij Stichting JobOn heeft Vincent laten zien een ware sollicitatie-expert te zijn! Vincents stappenplan is concreet en slim opgezet, zodat je ook hoofdstukken kunt selecteren die nu op jou van toepassing zijn, door de oefeningen kan je de theorie direct toepassen op je eigen sollicitatieproces.’

Pieter Vermeer

Directeur JobOn.nl - het landelijke platform voor werkzoekenden

'Vincent heeft niet alleen een HOE dan-boek geschreven, maar vooral een TOE dan-boek annex pageturner. Hij leidt je van behoefte via bezieling naar baan. En van droom naar doen. Als ervaren rot dwingt hij je met dit boek tot een verdiepingsslag in jezelf, tot jezelf uitvinden, oppakken en bij die droombaan neerzetten.

Geweldig hoe hij je als lezer bij de lurven pakt en als het ware een wasstraat door laat gaan met een flinke scrub én shine!

Pep Degens

Trainer en bestsellerauteur

'Dit boek is doordrenkt met voorbeelden, scherpe analyses en checklists en vormt een uitstekende bron van inspiratie en praktische begeleiding voor kandidaten in elke fase van het sollicitatieproces. Het geeft inzicht in het proces en vooral in jezelf als werkzoekende.'

Het boek moedigt aan om authentiek te blijven en op te komen voor wat jij belangrijk vindt. Het laat zien hoe je jouw unieke persoonlijkheid, ervaringen en vaardigheden benut om je te onderscheiden. Dit boek vergroot het vertrouwen van elke werkzoekende en draagt er aan bij dat zij de baan vinden die echt bij ze past.'

Sjaak Oudshoorn

Directeur Holland Talent Group

'Dit boek is een must-read voor iedereen die op zoek is naar een nieuwe uitdaging. Het biedt praktisch advies en waardevolle inzichten om met zelfvertrouwen te solliciteren en indruk te maken tijdens het sollicitatieproces. De auteur combineert diepgaande kennis met heldere en toegankelijke taal, waardoor het boek gemakkelijk te volgen is. Het resultaat? Een inspirerende gids die je helpt je droombaan te veroveren. Een absolute aanrader!'

Tosca Gort

A&O psycholoog en oprichter gortcoaching.nl

INHOUD

Voorwoord 11

Inleiding 15

**Start je sollicitatieproces en ontdek wie je bent,
wat je wilt en wat je kunt** 21

1. Hoe neem ik vanaf de start een voorsprong op mijn medesollicitanten? 22
2. Hoe laat ik zien waar ik voor sta? 26
3. Hoe geef ik richting aan wat ik wil? 30
4. Hoe laat ik mijn meerwaarde zien? 36

Maak je cv uitnodigend 41

5. Hoe belangrijk is een cv nog? 42
6. Hoe ga ik om met de do's en don'ts? 47
7. Hoe schrijf ik een pitch of profieltekst? 53
8. Hoe beschrijf ik mijn onderscheidende werkervaring? 58

Maak je LinkedIn verbindend en vergroot je netwerk.... 65

9. Hoe breed ik mijn netwerk uit? 66
10. Hoe zorg ik dat ik gevonden word op LinkedIn? 71
11. Hoe versla ik het LinkedIn algoritme en breng ik actie in mijn netwerk? 77
12. Hoe haal ik waarde uit mijn netwerk? 84

Solliciteer op de voor jou passende vacature	89
13. Hoe vind ik vacatures?	90
14. Hoe beoordeel ik of de vacature voor mij passend is?	97
15. Hoe maak ik mijn sollicitatie nog persoonlijker en krachtiger?	103
16. Hoe schrijf ik mijn sollicitatiebrief?	108
 Ga met vertrouwen op sollicitatiegesprek	 115
17. Hoe bereid ik me voor op mijn sollicitatiegesprek?	116
18. Hoe stuur ik mijn sollicitatiegesprek?	122
19. Hoe ga ik om met teleurstelling?	127
20. Hoe vier ik mijn succes?	135
 De volgende stap	 139
 Over de auteur	 143
 Nawoord	 149

INLEIDING

Je staat aan de start van je sollicitatieproces. Dat ziet er voor iedereen anders uit. Daan heeft anderhalf jaar werkervaring en kijkt vol ontzag naar Sarah. Zij loopt over van de ervaring, geeft leiding aan een afdeling van tien medewerkers en benoemt exact waar haar kwaliteiten liggen. Maar Sarah wil iets anders. Ze zit al jaren in dezelfde branche en vindt dat eigenlijk ook al jaren niet leuk. Ze vindt leidinggeven ingewikkeld en neemt haar werk te vaak mee naar huis. Haar loopbaan voelt als een doodlopende straat. Wat is ze jaloers op Daan. Hij heeft nog zoveel keuzes voor zich, is jong, flexibel en leergierig.

Hoewel elke werkzoekende uniek is, zijn er ook veel overeenkomsten. Je komt van de ene functie en bent onderweg naar de andere. Omdat je graag wilt of omdat het echt niet anders kan. Uit ambitie of omdat de situatie het, bij ontslag of faillissement, voor jou heeft bepaald. Je bent net afgestudeerd of je hebt al meer dan 30 jaar ervaring. Je wilt een vergelijkbare functie in een andere branche, of een andere functie in een vergelijkbare branche. Of een compleet andere functie in een compleet andere branche.

Eerst even over jou

Waar kom je vandaan? Waar wil je naartoe? Welke kwaliteiten en vaardigheden neem je mee? Wat maakt jou anders dan een ander? Wat is het belangrijkste dat je een werkgever wilt vertellen? En hoe doe je dat? Waarom is er bij een vorige sollicitatie niet voor jou gekozen?

Het is voor jou als werkzoekende slim om echt werk te maken van jouw sollicitatieproces. Ik zeg expres 'proces' omdat het een reis is die je maakt. Je ontdekt wie je bent, waar je voor staat en wat je meerwaarde is. Je vertaalt dit zodanig dat een ander ook echt begrijpt en voelt wat jij bedoelt. Je analyseert of de baan die er fantastisch uitziet dat ook wel is voor jou. En je neemt en houdt het initiatief in het sollicitatiegesprek waarin een vacature jouw baan wordt.

Deze reis bewust maken, is in mijn ogen de slimste en krachtigste manier om ervoor te zorgen dat jij met meer vertrouwen en een beter resultaat solliciteert. Zodat je dé baan krijgt die je past.

Door werk te maken van jouw sollicitatie maak je een nog grotere impact op de organisatie van jouw keuze. Solliciteren is niet zomaar je cv en een briefje sturen. Het sollicitatieproces geeft jou de mogelijkheid om jouw verhaal te vertellen op een manier die anderen begrijpen. Om je lezer of gesprekspartner mee te nemen in jouw reis, waarin de stappen die je maakt persoonlijk en logisch zijn.

Door helder te maken waar je voor staat, waar jouw kracht zit en hoe jij meerwaarde levert, identificeert de lezer zich beter met jou en 'ziet' hij al hoe jij bij hen aan het werk bent. En dat is precies wat je nodig hebt als je in jouw baan aan de slag wilt.

Goed dat je dit boek leest dus!

Waarom dit boek?

Om te solliciteren naar dé baan die jou volledig past, is wel wat voorwerk nodig. Dit is de reden dat ik dit boek voor je heb geschreven. Solliciteren is namelijk niet moeilijk, maar je moet wel weten hoe je het doet. In dit boek leer je hoe je werk maakt van

jouw sollicitatieproces; van de allereerste start tot en met het vieren van je nieuwe baan.

Er ligt een aantal valkuilen op de loer als je de knoop hebt doorgehakt om te gaan solliciteren. Met dit boek neem je de stappen bewust en in de juiste volgorde. Je leest praktische tips en anekdotes en krijgt opdrachten die ervoor zorgen dat je je doel haalt.

Je krijgt ook antwoorden op belangrijke vragen, zoals: Hoe laat ik mijn meerwaarde zien? Hoe zorg ik dat ik gevonden word op LinkedIn? En hoe bereid ik me voor op mijn sollicitatiegesprek?

Dit handzame en praktische boek geeft concrete antwoorden op de meestgestelde vragen van werkzoekenden die solliciteren naar dé baan die hen past.

Ik neem je mee op reis

Ik heb ruim 25 jaar ervaring met het 'sollicitatievak', waarvan ruim tien jaar als zelfstandig sollicitatietrainer en loopbaancoach in mijn eigen bedrijf *Zicht op Inzicht*. Ik heb duizenden cv's ontvangen, sollicitatiebrieven en LinkedIn-profielen gelezen. Ik heb gesprekken gevoerd met zowel werkzoekenden als werkgevers. Over wat ze willen laten zien en waar ze naar op zoek zijn. Over verwachtingen en eisen. Over mensen en organisaties. Over overeenkomsten en verschillen. Over kansen en mogelijkheden.

Die ervaring heb ik voor je gebundeld in de twintig praktische hoofdstukken van dit boek. Ik neem je graag mee op reis langs alle stappen die je moet zetten in je sollicitatieproces. Ondertussen beantwoord ik al jouw vragen die je tijdens deze reis hebt.

Het is een avontuur dat je waarschijnlijk niet heel vaak meemaakt. Je komt misschien lastige momenten tegen, maar je kent het doel waarvoor je het doet: een baan die écht bij je past. Het gaat om jou!



‘Het cv verandert van een terugblik op vroeger, naar een vooruitblik op de toekomst.’

Het is dus zaak om je sollicitatie toekomstgericht te maken en te beschrijven waar je naartoe wilt en welke vaardigheden je daarvoor meebrengt. Wat je in je mars hebt, wat je drijft en waar je energie van krijgt. Laat vooral zien wie je bent en waarom deze baan je past.

Het doel van je cv

Het belangrijkste doel van het schrijven van je cv is om aan tafel te komen bij de organisatie waar je solliciteert. Dat wil natuurlijk niet zeggen dat elke sollicitatietafel jou past. Op sommige vacatures hoef je niet te reageren, omdat de vacature of het bedrijf je niet aanspreekt. Of omdat het te veel of te weinig uren zijn. Of dat het te ver weg is. Of dat je de branche niet interessant vindt. Of...

Als mensen een vakantie van twee weken uitzoeken, nemen ze uitgebreid de tijd om alle eisen en wensen te formuleren. Het moet er mooi weer zijn. Het moet op loopafstand van het strand zijn. Er moet een dorpje met gezellige winkels en terrassen in de buurt zijn en ga zo maar door.

Als diezelfde mensen een nieuwe baan zoeken, passen ze zich makkelijk aan aan wat de werkgever ook maar vraagt. Terwijl jouw eisen en wensen aan je werkgever belangrijker zijn voor jou. Of je nu alleen voor het cv kiest, of daarnaast ook voor een van de andere vormen: borst vooruit, ga uit van jouw kwaliteiten en richt je op jouw toekomst.

Solliciteren gaat over onderscheid

Het cv verdwijnt niet zomaar. De vorm verandert. Het accent komt minder te liggen op banen en functienamen en meer op vaardigheden, soorten werkzaamheden, verantwoordelijkheden, de rollen die je in je loopbaan hebt vervuld. Het gaat meer over de toekomst.

Een van de belangrijkste selectiecriteria voor werkgevers bij het werven van nieuwe medewerkers is of iemand wel past binnen de cultuur. Laat dus vooral ook jezelf zien. Maak het persoonlijk.

Video's, LinkedIn en andere manieren zie ik meer als variaties op een thema. Het gaat erom dat jij je onderscheidt van anderen. Hoe jij je werk anders doet dan je collega's met exact dezelfde baan, waardoor je andere resultaten levert. Geef de richting aan naar de toekomst toe, met de ambitie en urgentie die deze uitstraalt.

Simpelweg het cv afschaffen, zorgt er niet voor dat je er opeens in slaagt jouw onderscheid duidelijk te maken.

Mensen zeggen vaak dat ze hun cv niet zo uitgebreid of specifiek maken, omdat ze het daar in het sollicitatiegesprek wel over gaan hebben. Mijn overtuiging is: als je het niet vertelt in je cv, kom je niet eens aan tafel. Bedrijven hebben nu eenmaal geen tijd om iedereen op gesprek te laten komen. Dat is precies de reden dat er een selectie gemaakt wordt.

Je cv is je toegangsbewijs om aan tafel te komen. Als je *iets* te vertellen hebt wat de ander absoluut over jou moet weten, vertel het in je cv. Zorg ervoor dat je lezer niet om je heen kan.



‘Iedereen netwerkt. Want wachten op uw zolderkamer totdat u ontdekt wordt en wereldberoemd bent, kan nogal eens lang gaan duren...’

Je netwerk is groter dan je denkt

De misvatting die ik vaak hoor, is dat mensen iemand pas tot het netwerk rekenen als die iets voor hen kan betekenen. Maar hoe weet je van tevoren of iemand iets voor je kan betekenen. Wat mij betreft behoort iedereen die je kent (en dat hoeft echt niet heel erg goed te zijn) tot jouw netwerk.

Ook de man of vrouw die je elke dag tegenkomt als je de hond uitlaat is onderdeel van je netwerk. Je zegt elkaar gedag, hebt het wellicht ooit eens over het weer gehad, maar je weet van elkaar wie je bent en hoe je elkaar kent. Het is dus echt niet gek als je met elkaar in gesprek komt.

Mijn burens geven regelmatig een feestje en daar komen veel mensen. Kennismaken gaat snel en vluchtig. Ik word daar soms met mijn naam voorgesteld, maar meestal als ‘de buurman’. Het komt regelmatig voor dat ik in de stad loop en opeens hoor: ‘Hé, buurman!’ We kijken elkaar aan en weten waar we elkaar van kennen. Misschien is kennen een groot woord, maar het is genoeg voor contact. En wie weet wat dat brengt: informatie, inspiratie, inzicht, een nieuw contact...?

Versterk je netwerk

Mijn gedachte is dat elk contact en elk gesprek een netwerkgesprek kan zijn. Het is aan jou of je dat ervan maakt. Niets komt vanzelf, het vraagt wel actie.

Ik sta op het schoolplein. Met mij staan vaders en vooral veel moeders te wachten tot hun kind uit school komt. Misschien herken je het wel. De moeders staan uitgebreid met elkaar te praten. Ik kan niet volgen waarover. Vaders staan meer met hun handen in de zakken voor zich uit te staren. Ik vang iets op van twee mannen bij mij in de buurt. 'Hoe is het?', vraagt de een. 'Het gaat. Ik zoek een nieuwe baan', zegt de ander. 'Oh', hoor ik de eerste nog zeggen. Daarna is het stil.

De volgende dag op het schoolplein is de kans niet groot dat de vader die een baan zoekt een kant en klare vacature voorgelegd krijgt van de ander. En mocht dat wel zo zijn, dan is de kans zeer klein dat het een vacature is die aansluit bij zijn wensen en behoeften.

De reden is helder. Wensen, behoeften, voorkeuren, ideeën, vragen; ze zijn niet besproken.

De vraag 'Zou jij voor mij iets *willen* doen?' brengt je verder dan de vraag 'Kun je iets voor me betekenen...'

Je hebt altijd zelf de keuze om je verhaal te vertellen. Of je dat kort of uitgebreid doet, is aan jou, maar doe het. Je verhaal heb je al, dat is in essentie niet veel anders dan de profieltekst van je cv waar je in hoofdstuk 7 aan hebt gewerkt. Geef de ander de ruimte om met je mee te denken. Je haalt daar altijd waarde uit op.

Hoe versla ik het LinkedIn-algoritme en breng ik actie in mijn netwerk?

Als je tevreden bent over je profiel is het tijd om deze aan de wereld te laten zien. In elk geval aan de voor jou relevante doelgroep. Welke acties kun je ondernemen, zodat je profiel ook opvalt bij mensen buiten je eigen netwerk en door mensen die niet gericht naar iemand zoals jij hebben gezocht? In dit hoofdstuk leer je waar de echte meerwaarde van LinkedIn zich bevindt.

Zichtbaarheid

Zichtbaar zijn op LinkedIn betekent dat mensen en organisaties jou zien, zonder naar je te zoeken. Met je profiel heb je ervoor gezorgd dat je goed vindbaar bent. Door in actie te komen, zorg je ervoor dat je letterlijk in beeld komt.

Zichtbaarheid gaat over actie. Als je je profiel maakt en je er daarna niets meer mee doet, is dat hetzelfde als een nieuwe auto kopen en die in de garage laten staan. Dat wil je niet, je wilt ermee op weg.

Jouw actie geeft reactie. Reactie zorgt voor interactie. En interactie leidt tot een groter, breder en actiever netwerk. Tot meer bezoeken aan jouw persoonlijke netwerkwinkel. En tot resultaat.

LinkedIn onderscheidt zich van andere socialmediaplatformen, zoals Facebook, X (Twitter) en Instagram. Die laatste drie zijn van nature meer gericht op privé-zaken. LinkedIn is een zakelijk netwerkplatform. Hier deel je informatie waarmee je in de professionele, zakelijke omgeving gezien en gevonden wilt worden. Hoe passender, relevanter en consequenter jij je uit, hoe duidelijker je naar voren komt zoals jij dat wilt.

Connecties

LinkedIn is een netwerksite. Netwerken doe je niet in je eentje, daar heb je anderen voor nodig. En die anderen hebben jou nodig.

Een connectie is iemand met wie je via LinkedIn verbonden bent. Jij kan zijn volledige profiel zien en jouw connectie kan jouw profiel bekijken. Jullie zien ook elkaars acties. Door een connectie met elkaar aan te gaan, breng en houd je elkaar dus op de hoogte van wat je doet.

Moet je iemand kennen, in de ogen hebben gekeken en volledig vertrouwen om een connectie aan te gaan? In mijn beleving niet. Netwerken is nieuwsgierig zijn en mensen leren kennen. LinkedIn leent zich daar uitstekend voor. En via een connectie die je misschien niet heel goed kent, kom je in contact met anderen.

Uiteraard mag je kieskeurig zijn. Ik ben er absoluut geen voorstander van om met alles en iedereen een connectie aan te gaan, om maar zoveel mogelijk connecties te hebben. In elk netwerk wint kwaliteit het van kwantiteit. Sta echter open voor informatie en inspiratie van buitenaf.

Verstuur een connectieverzoek **altijd** met een persoonlijk bericht. Zo bouw je een persoonlijke relatie op.

Hoe maak ik mijn sollicitatie nog persoonlijker en krachtiger?

Je bent goed bezig. Je bent bewust aan het sollicitatieproces gestart en hebt nagedacht over je kracht en meerwaarde. Je hebt je netwerk in kaart gebracht en geactiveerd. Je hebt vacatures gevonden en geanalyseerd en nu vind je dé vacature.

In dit hoofdstuk leer je hoe je je cv nog persoonlijker en krachtiger afstemt op de behoefte van de organisatie.

Dé vacature

Laten we wel zijn: het cv dat je hebt gemaakt, is al persoonlijk en krachtig. Het gaat echt over jou. Je hebt je plussen, kwaliteiten, vaardigheden, jouw onderscheidende manier van werken én jouw resultaat al beschreven. Je laat jezelf zien en je meerwaarde is helder. Alles wat voor jou relevant is, staat erin. Je voorwerk is geslaagd, maar nog niet bedoeld om je cv verzendklaar op te leveren.

Die stap komt nu. Want nu zie je dé vacature. Je hebt 'm geanalyseerd en de conclusie is helder: op deze vacature reageer je.

Richten

De klassieke fout is om slechts op te schrijven wat de ander graag wil lezen. Daarmee pas je je (volledig) aan de ander aan. Mijn filosofie is juist dat jij het belangrijkste bent in het sollicitatieproces. Het draait om jou. Borst vooruit en jij bepaalt of de vacature jou wel waard is.