

Creëer zelf je volgende baan!

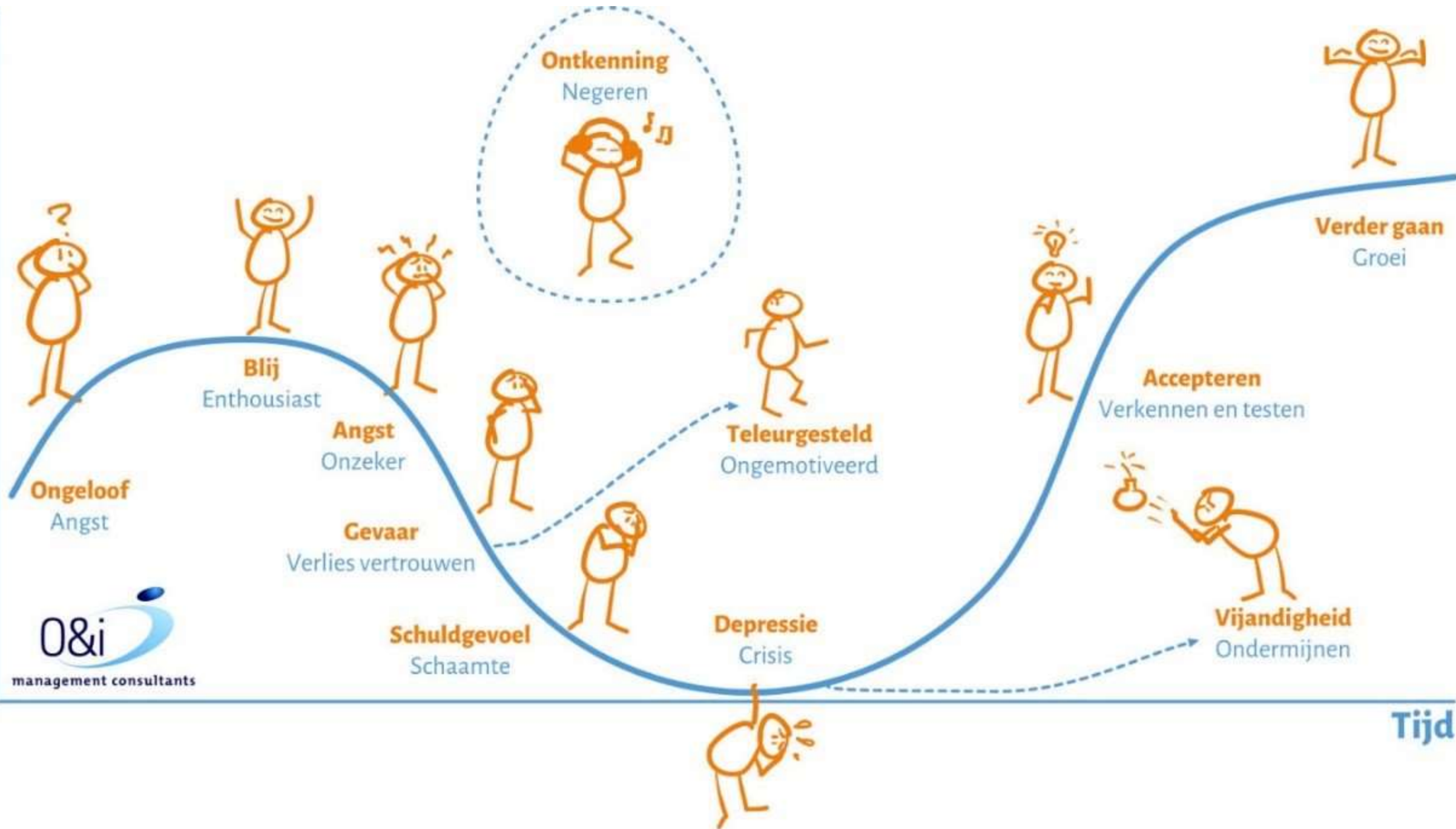


Carla Flipsen
4-6 sep 2018



Werkeloos... en dan?
Wat ging er door je heen?

Energie



Tijd

Hoe ging ik daar mee om?





En dan...

Solliciteren of zelf een baan creëren?



Zelf aan het stuur...

- **“Stop met solliciteren, ga werken” theatershow van Ralph Kolen**
- **“Creëer je volgende baan” van Marjolein Kalter (Baan als business)**

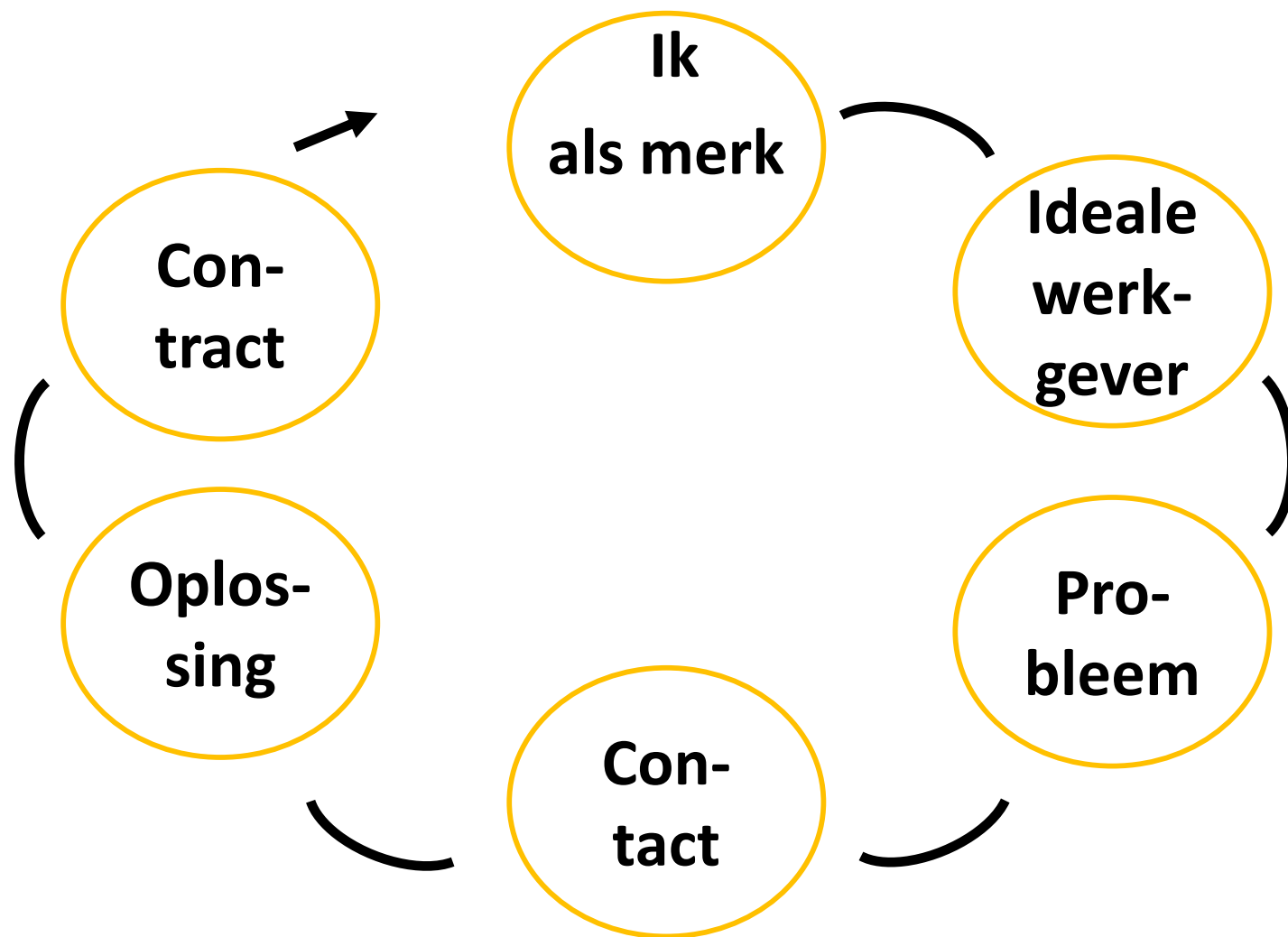


Waarom zelf aan het stuur?

- Veranderde arbeidsmarkt – vraag vs aanbod
- Bedrijven moeten snel aanpassen om te overleven
 - Technologische veranderingen steeds sneller
 - Kortere levensloop functies
 - Sollicitatieprocedures te duur, foutkans te groot (netwerken effectiever)
 - AOW leeftijd verschuift
 - Blijvende scholing nodig
- Werknemer als ondernemer- probleem oplossen
- Specialisme ipv generalisme (rolgericht)



Creëer jouw baan in zes stappen





Stap 1 Ik als merk

Bepalen van jouw expertisegebied waarmee jij de markt op gaat:

- Resultaten benoemen ipv functies en taken
- Welke levenslessen breng je mee
- Wat zijn je kwaliteiten, je kennis en vaardigheden
- Wat zijn je sterktes en zwaktes
- Wat zijn je drijfveren, wat vind je belangrijk
- Hoe ziet jouw ideale werktoekomst eruit
- Combineer oude en nieuwe ervaring



Stap 2 Wie is mijn ideale werkgever?

De ideale werkgever voldoet aan 3 voorwaarden:

- Hij kan je betalen
 - Hij wil je betalen omdat hij behoefte heeft aan jouw expertise
 - Jij vindt hem 'leuk', je hebt er een goed gevoel bij
-
- Maak een top 10 lijst op basis van
 - Demografische en geografische kenmerken
 - Waarden, visie en cultuur
 - Bepaal wie je wilt spreken binnen het bedrijf



Stap 3 Welk probleem heeft werkgever?

Welk urgent en belangrijk probleem (kans/uitdaging) heeft de potentiële werkgever:

- Bespreekbare probleem (zichtbaar)
- Geheime probleem
- Onbewuste/onderbewuste probleem
- Online onderzoek (jaarverslagen, artikelen, brancheinfo)
- Wat zijn de gevolgen voor het bedrijf?



Stap 4 Hoe kom ik in contact?

- Check je netwerk
- Van wie kun je leren? Wie is jouw voorbeeld?
- Oefen met netwerken = nieuwe mensen ontmoeten
- Zorg voor een visitekaartje: jij als merk
- Belangstelling tonen, stel waardevolle vragen:
 - Waar houdt jij je mee bezig? Voor wie werk je? Wat vind je het leukste aan...? Wat speelt er in jouw tak van sport? Wat onderscheidt jou van je vakgenoten? Waarom ben je met dit vak begonnen? Etc
- Evaluer je leerpunten en blijf oefenen
- Bij het juiste, warme contact: nodig jezelf uit aan tafel



Stap 5 Ik als oplossing voor probleem

Oplossing voor probleem dat je zelf hebt blootgelegd:

- Geen concurrenten...
- Jij sluit precies aan op probleem
- Jij weet waarom je graag voor deze werkgever wilt werken
- Je toont aan dat de werkgever er financieel op vooruit gaat
- Doe een onweerstaanbaar aanbod ('gesloten' open sollicitatie) – wat heeft werkgever er aan?
- Kom aan tafel als 'partner', niet als sollicitant
- Leer om te gaan met teleurstellingen en leer er van



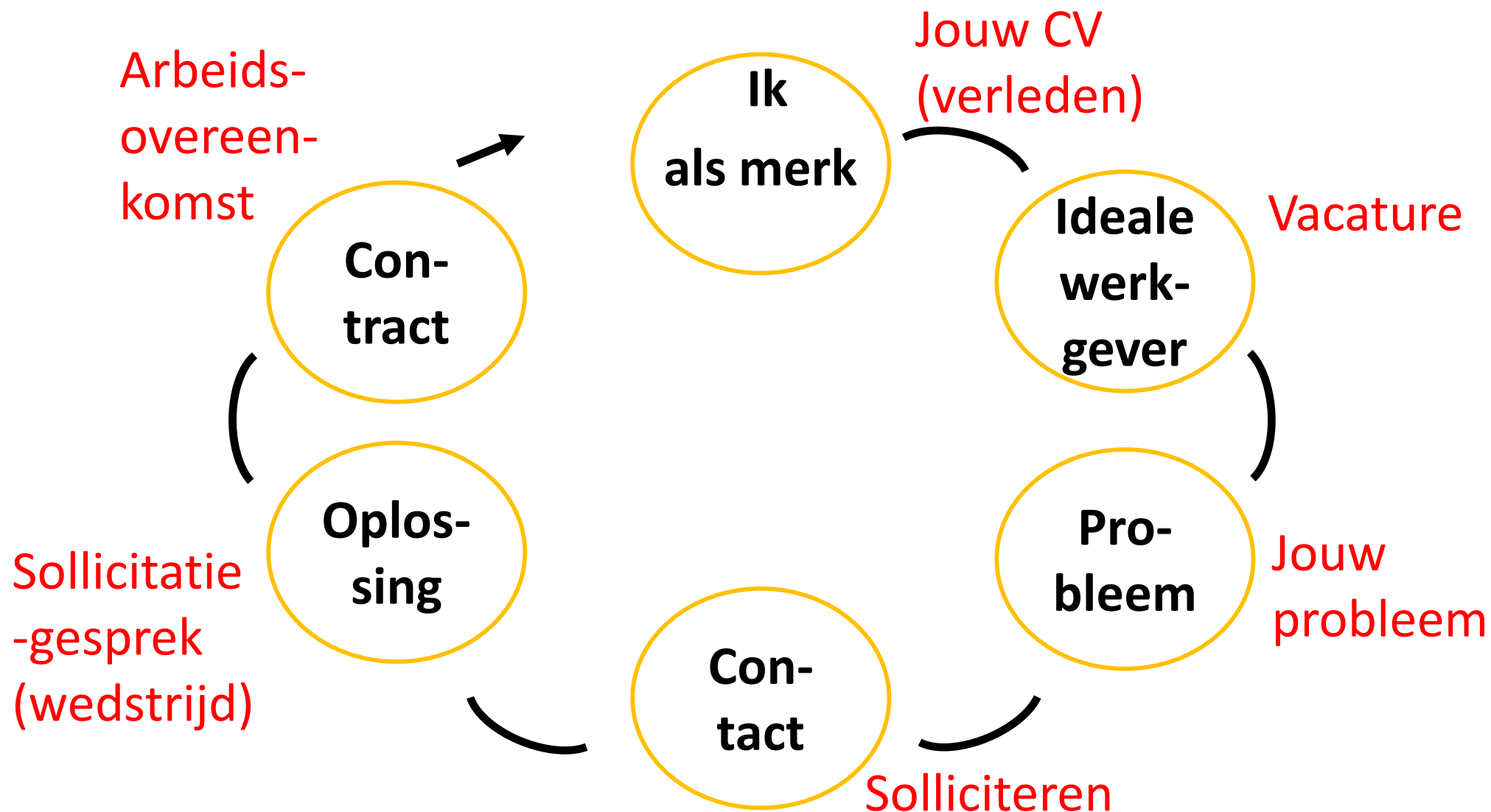
Stap 6 Contract

Je komt tot overeenstemming...de regie ligt bij jou

- Tijdelijke contract
- Vast contract
- Losse opdracht (ZZP)
- Onderhandel over vergoeding (win-win)



Verschillen met sollicitatieprocedure





Vragen?