

1. open of gericht solliciteren?

Stap 1. open of gericht solliciteren?

Wat is verschil tussen een open en gesloten sollicitatie?

1. Open sollicitatie betekent dat er geen concrete vacature is bij gericht is er altijd een vacature
2. Open sollicitatie kun je altijd versturen, gericht alleen als er een vacature is
3. Gericht solliciteren leidt altijd tot een baan, al dan niet voor jou
4. Bij een gerichte sollicitatiebrief sluit de brief één op één aan op de vacature. Een open sollicitatiebrief is algemener geschreven en minder op detail.

Stap 1. open of gericht solliciteren?

Wanneer stuur je open sollicitatie?

1. Open sollicitatie betekent dat er geen concrete vacature is
2. Indien je bij een bedrijf wilt werken waar momenteel geen vacatures zijn
3. Als je geen leuke en of passende vacature kunt vinden
4. Als je meer wilt solliciteren, maar er geen concrete vacatures zijn
5. Als een bedrijf heeft aangegeven dat ze wellicht snel een vacature zullen hebben
6. Als je hoort dat er iemand weggaat bij een bedrijf die een functie heeft die bij je past

Wanneer een gerichte sollicitatie?

1. Gericht solliciteren betekent dat je een sollicitatiebrief schrijft op basis van een concrete vacature
2. Als je gevraagd wordt te solliciteren

2. stel je sollicitatiebrief op, schrijf je CV, bellen met contactpersoon en netwerken

Stap 2. het opstellen van je sollicitatiebrief

KEY ACCOUNTMANAGER RETAIL

Bedrijfsomschrijving

Vernieuwende producten in consumenten elektronica. Distec International is de exclusieve distributeur van de Merken Homedics

Functieomschrijving

Gemotiveerde en dynamische Key Accountmanager
Als ervaren Sales Professional is jouw primaire verantwoordelijkheid

Functie-eisen

Past Distec bij jou?

Voor deze uitdagende functie zoekt Distec een ervaren Key Accountmanager die deuren kan openen. De ideale kandidaat beschikt over:

- HBO werk- en denkniveau;
- vanaf 10 jaar werkervaring in een accountmanagement functie in de buitendienst;
- bewezen sales resultaten in de verkoop

Aanvullende informatie

De sollicitatieprocedure bestaat uit meerdere gesprekken.

Interesse?

Concrete inhoudelijke vragen? Neem dan contact op met Mariëlla van Leeuwen via het telefoonnummer 033-2860150

Contactgegevens

AV Werving & Selectie, T.a.v. Mariëlla van Leeuwen, T: 033-2860150, M:06-38324852, E: mail@avdiensten.nl, I: www.avdiensten.nl.

Website Bedrijf

- producten/diensten
- missie/visie
- organisatie
- cultuur
- unieke?

A. Beantwoord de volgende twee vragen:

1. Wat vind je aantrekkelijk aan dit bedrijf?
2. Wat spreekt je aan in de producten en diensten die worden aangeboden?

Stap 2. het opstellen van je sollicitatiebrief

KEY ACCOUNTMANAGER RETAIL

Bedrijfsomschrijving

Vernieuwende producten in consumenten elektronica. Distec International is de exclusieve distributeur van de Merken Homedics

Functieomschrijving

Gemotiveerde en dynamische Key Accountmanager
Als ervaren Sales Professional is jouw primaire verantwoordelijkheid

Functie-eisen

Past Distec bij jou?

Voor deze uitdagende functie zoekt Distec een ervaren Key Accountmanager die deuren kan openen. De ideale kandidaat beschikt over:

- HBO werk- en denkniveau;
- vanaf 10 jaar werkervaring in een accountmanagement functie in de buitendienst;
- bewezen sales resultaten in de verkoop

Aanvullende informatie

De sollicitatieprocedure bestaat uit meerdere gesprekken.

Interesse?

Concrete inhoudelijke vragen? Neem dan contact op met Mariëlla van Leeuwen via het telefoonnummer 033-2860150

Contactgegevens

AV Werving & Selectie, T.a.v. Mariëlla van Leeuwen, T: 033-2860150, M:06-38324852, E: mail@avdiensten.nl, I: www.avdiensten.nl.

1. Welke werkzaamheden zijn al bekend en heb ik eerder gedaan?
2. welke lijken op werkzaamheden die je al eerder gedaan hebt?

1. Aan welke eisen voldoe jij 100% en welke 80%?
2. Wat heb jij meer dan gestelde eisen?

B. Beantwoord de volgende twee vragen:

1. Wat spreekt mij aan in deze functie?
2. Waarom ben ik de meest geschikte kandidaat voor deze functie?

Stap 2. het opstellen van je sollicitatiebrief

Adres Bedrijf	←	Zie contactgegevens bedrijf
Betreft: Sollicitatie naar (functienaam)	←	Functienaam invullen en eventuele codes uit vacature
Plaats, datum	←	
Geachte heer/mevrouw,	←	Altijd persoonlijk aan iemand richten
Alinea 1: Antwoord op de vraag: Waarom wil ik voor dit bedrijf werken en waarom past deze functie mij zo goed? (zo origineel mogelijk in maximaal 5 regels)	←	Zie A antwoorden twee slides hiervoor
Alinea 2-4: Voorbeelden waaruit blijkt dat jij geschikt bent voor deze functie	←	Zie B antwoorden vorige slide
Alinea 5: Ik zou mijzelf tot slot willen omschrijven als..... (deze zin aanvullen)	←	Standaard tekst met je 5 sterke punten achter elkaar genoemd
Alinea 6: Bedankt voor uw getoonde interesse. Ik zie alvast uit naar een persoonlijk gesprek.	←	Standaard tekst die je over kunt nemen
Met vriendelijke groeten, (voor en achternaam)	←	Kan ook Hoogachtend, Handtekening
Bijlage: Curriculum Vitae	←	Niet vergeten te vermelden

Stap 2. je standaard CV opstellen

Personalialia

Naam:
Adres:
Woonplaats:
Email:
Telefoon:
Mobiel:
Geboortedatum:
Geboorteplaats:
Geboorteland:
Huwelijkse Staat:

Personalialia

Profielchets

Ik zou mijzelf willen omschrijven als....

Profielchets

Werkervaring

Jaar – jaar **Bedrijfsnaam, plaats, land**
Functie
* verantwoordelijkheid 1
* verantwoordelijkheid 2

Werkervaring

Jaar – jaar **Bedrijfsnaam, plaats, land**
Functie
* verantwoordelijkheid 1
* verantwoordelijkheid 2

Opleiding

Opleidingen

Jaar – jaar Opleiding

Trainingen

Trainingen & Cursussen

Jaar – jaar Opleiding

Talenkennis

Talenkennis

Hobby's / Vrije tijdbesteding

Vrije tijdbesteding

Stap 2. je CV aanpassen aan vacature

Personalialia

Naam:
Adres:
Woonplaats:
Email:
Telefoon:
Mobiel:
Geboortedatum:
Geboorteplaats:
Geboorteland:
Huwelijkse Staat:



Personalialia blijft gelijk

Profielchets

Ik zou mijzelf willen omschrijven als....



Profielchets: termen uit Vacature gebruiken

Werkervaring

Jaar – jaar **Bedrijfsnaam, plaats, land**
Functie
* verantwoordelijkheid 1
* verantwoordelijkheid 2



Match zoveel mogelijk functie titels en verantwoordelijkheden

Jaar – jaar **Bedrijfsnaam, plaats, land**
Functie
* verantwoordelijkheid 1
* verantwoordelijkheid 2



Opleiding blijft gelijk

Opleidingen

Jaar – jaar Opleiding



Trainingen gelijk

Trainingen & Cursussen

Jaar – jaar Opleiding



Talenkennis gelijk

Talenkennis



Hobby's / Vrije tijdbesteding gelijk

Vrije tijdbesteding

Stap 2. bellen van de contactpersoon en netwerk gebruiken

KEY ACCOUNTMANAGER RETAIL

Bedrijfsomschrijving

Vernieuwende producten in consumenten elektronica. Distec International is de exclusieve distributeur van de Merken Homedics

Functieomschrijving

Gemotiveerde en dynamische Key Accountmanager
Als ervaren Sales Professional is jouw primaire verantwoordelijkheid

Functie-eisen

Past Distec bij jou?

Voor deze uitdagende functie zoekt Distec een ervaren Key Accountmanager die deuren kan openen. De ideale kandidaat beschikt over:

- HBO werk- en denkniveau;
- vanaf 10 jaar werkervaring in een accountmanagement functie in de buitendienst;
- bewezen sales resultaten in de verkoop

Aanvullende informatie

De sollicitatieprocedure bestaat uit meerdere gesprekken.

Interesse?

Concrete inhoudelijke vragen? Neem dan contact op met Mariëlla van Leeuwen via het telefoonnummer 033-2860150

Contactgegevens

AV Werving & Selectie, T.a.v. Mariëlla van Leeuwen, T: 033-2860150, M:06-38324852, E: mail@avdiensten.nl, I: www.avdiensten.nl.

Stap 1: Ga na of je de contactpersoon via via kent

Stap 2: Zo ja, laat je introduceren door deze persoon

Stap 3: Zo nee, bel de persoon rechtstreeks op

Wat ga je zeggen en vragen?

Stap 4: start met dezelfde woorden als je eerste alinea van je brief

Stap 5: vraag of je gelegen belt en een paar vragen mag stellen nav de vacature

Stap 6: Stel vragen die betrekking hebben op zaken die niet in de vacature staan en probeer extra informatie te achterhalen die andere sollicitanten niet hebben. Deze informatie kun je alsnog invoegen in je brief

Voorbeeld vragen?

1. Is het een nieuwe functie of ter vervanging?

2. Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen

In de aankomende 2 jaar?

3. Welke invloed zullen deze hebben op de inhoud van deze vacature?

4. Etceteras....

5. GEEN vragen stellen waarop je antwoord al weet!!

3. Vacatures zoeken

Stap 3. vacatures zoeken

4 manieren om vacatures te zoeken:

1. Vacatures zoeken via Google
2. Vacatures zoeken via Landelijke en Regionale dagbladen
3. Vacatures zoeken via vacaturebanken
4. Vacatures zoeken via Marktplaats.nl

4. Solliciteren via LinkedIn

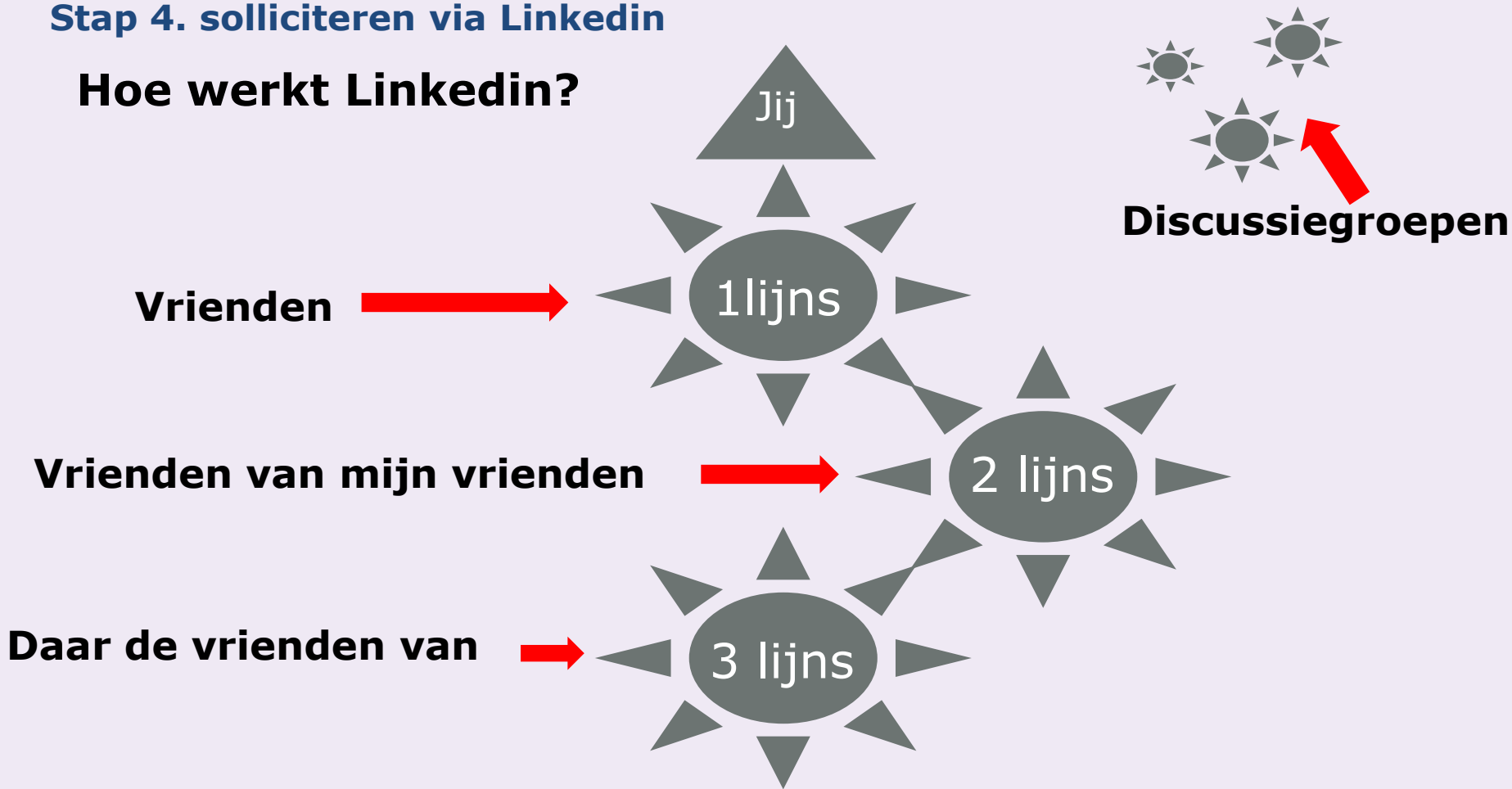
Stap 4. solliciteren via LinkedIn

Een aantal feiten:

1. Nederland is 3e land ter wereld actief op LinkedIn
2. Rond 1,5 miljoen Nederlanders
3. 80% bedrijven zet vacatures als eerste op LinkedIn
4. 85% gebruikers besluit over aannemen werknemers
5. 6% gebruikers heeft LBO, 30% MBO, 25% HBO en 20% WO

Stap 4. solliciteren via LinkedIn

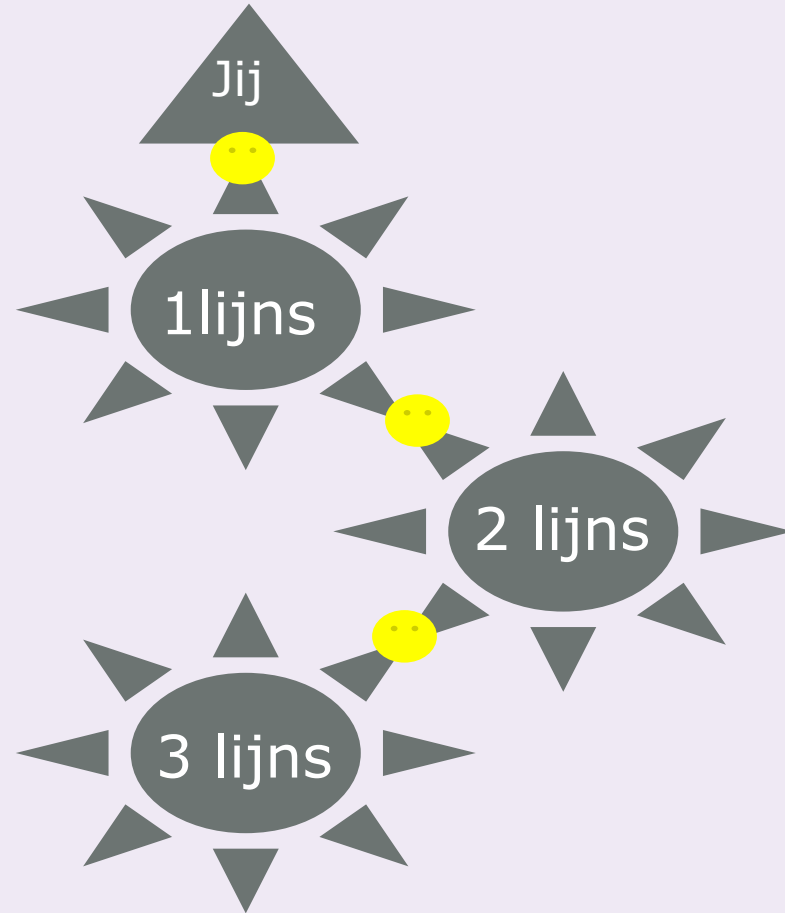
Hoe werkt LinkedIn?



Stap 4. solliciteren via LinkedIn

Wat is LinkedIn?

Navigatie systeem



5.Solliciteren via Twitter

Stap 5. solliciteren via Twitter



Een aantal feiten:

1. Twitter is in 2007 opgericht in US en betekent kwetteren
2. Twitter is mix tussen SMS, MSN en bloggen, oftewel microbloggen
3. 75 miljoen Twitteraars wereldwijd
4. 40 miljoen tweets (berichten) per dag
2. Nederland telt ongeveer 400.000 twitteraars
3. Nederland is 7^e land ter wereld qua Twitter gebruik (6/2009)
4. Enorme jaarlijkse groei (01/2010 16x zoveel tweets als 01/2009)
5. Einde van dit jaar 3-5 miljard tweets per maand
6. Meest gebruikt door mensen tussen 25 en 54 jaar

6.Solliciteren via Facebook & Hyves

Stap 6. solliciteren via Facebook

The Facebook logo, consisting of the word "facebook" in white lowercase letters on a blue rectangular background.

Een aantal feiten:

1. Facebook is in 2004 opgericht in US
2. Facebook is een social netwerksite, gericht op leggen van contacten
3. Grootste social netwerk wereldwijd (2^e land ter wereld)
4. 450 miljoen gebruikers wereldwijd
5. 75% internationaal (buiten US)
5. Nederland telt ongeveer 2 miljoen Facebook gebruikers
6. Nederland staat niet in top 30 ranglijst
7. Maandelijks groei in Nederland 14%

Stap 6. solliciteren via Hyves



Een aantal feiten:

1. Hyves in 2004 in Nederland opgericht en betekent bijenkorf
2. Meest gebruikte sociale netwerksite in Nederland
3. Nederland telt 10,1 miljoen Hyves gebruikers
4. De veroudering op Hyves gaat sneller dan verjonging
5. Concurrentie met is Facebook groot en groei neemt af

7. Het sollicitatiegesprek

Stap 7. Het sollicitatiegesprek

Hoe maak je sollicitatiegesprek tot een succes?:

1. Bereid je goed voor op sollicitatiegesprek
 1. Zoek vooraf informatie over bedrijf en sector en print deze uit om mee te nemen
 2. Bedenk antwoorden op de meest gestelde vragen (waarom bedrijf/functie, sterke/zwakten)
 3. Kijk of je mensen kent binnen dit bedrijf en vraag input
2. Zorg voor goede eerste indruk
 1. Nette map, informatie geprint, CV, brief, communicatie, uitnodiging, pen, kladblok)
 2. Kleding die aansluit bij bedrijf
 3. Vriendelijk tegen receptie en andere werknemers, glimlach en open houding bij binnenkomst
 4. Blijf staan bij receptie en geef stevige handdruk
 5. Wees altijd op tijd of bel indien je te laat dreigt te komen
3. Praat respectvol over oud collega's en bazen
4. Beantwoord de vragen kort en bondig, wees niet bang voor stiltes
5. Stel gerust vragen tijdens de introductie van functie en bedrijf door werkgever
6. Bereid vragen voor en neem deze op papier mee naar gesprek
7. Sluit vriendelijk af en bedank de aanwezigen bij naam
8. Schrijf korte evaluatie van gesprek na afloop

8. Acquisitie voor ZZP-ers en Ondernemers

Acquisitie voor ZZP-ers

- ZZP-er is meestal vooral Vakman m/v
 - Ondernemen en verkopen hoort er echter ook bij!
- Zorg voor constante acquisitie
 - voorkom een golfbeweging, waarin opdrachten en acquisitie elkaar afwisselen; bijvoorbeeld 4 dagen per week opdrachten en 1 dag acquisitie
- Acquisitie is meer dan alleen verkopen
- Streef naar Expert-status binnen jouw vakgebied
 - Dan heb je Autoriteit en komen de klanten vanzelf naar jou toe
- Durf een stevig tarief te onderhandelen
 - Voor ZZP-ers is dit eigenlijk het belangrijkste onderdeel van sales
- Verder belangrijk:
 - Enthousiasme
 - Vakkennis
 - Oprechte interesse in opdrachtgevers

6 Tips voor Acquisitie

- Zorg dat je vindbaar bent op internet
 - Welke termen googelen mensen voor jouw diensten?
 - Zorg voor een goed profiel in sociale media, zoals LinkedIn en Twitter; focus op 1 of 2, niet meer
- Bouw een online netwerk op
- Wees zichtbaar en bouw autoriteit op
 - Eigen website, schrijf artikelen/blogs, tweets, een boek (ebook)
 - Loop rond in de markt, ontmoet potentiële opdrachtgevers, andere experts
- Steek tijd in je netwerk, bouw krediet op
 - Ga regelmatig koffie drinken, ook zonder directe zakelijke aanleiding
 - Netwerken = Geven, zonder daarvoor direct iets terug te vragen; lange termijn
 - Geef bijvoorbeeld gratis iets weg, of een gratis workshop, of werk een paar uur gratis
- Volg een cursus onderhandelen
- Doe dingen die je echt leuk vindt
 - Dan straalt je zelfvertrouwen, plezier en succes uit

Marketing in 5 stappen

1. Analyseer

- Wat is jouw markt? Branche? Welke behoeften hebben jouw klanten? Waar kun jij groeien? Wat zijn je sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen? Wie zijn jouw concurrenten? Doe onderzoek, praat met klanten

2. Kies

- Wat is jouw unieke propositie, jouw aanbod? Voor wie werk jij? Wat is jouw niche?
- Driehoek: 1. doelgroep 2. behoeften van de doelgroep 3. de manier waarop jij daar in voorziet
- Wat is jouw specialisme, specialiteit; DURF te kiezen!

3. Zet jezelf in de markt

- De 4 P's voor ZZP: Persoon, Product, Prijs, Promotie
- Promotie: huisstijl, website, netwerk (online en offline)
- "Personal Brand" = Jij bent een Merk!

4. Wees zichtbaar en verkoop jezelf

- Denk aan advertenties, publiciteit, mailings, mond-tot-mond reclame, brieven, emails, website, profielen op sociale media
- Hebben we behandeld bij Acquisitie voor ZZP-ers

5. Evalueer en vernieuw

- Wat werkt goed en wat gaat nog niet goed? Waar kan het anders en beter?
- Wat zeggen opdrachtgevers over jouw dienstverlening?
- Het is een cyclus. Steeds opnieuw doorloop jij deze vijf stappen

Telefonische verkoop

- Als je dit goed doet, is het zeer effectief
 - Een van de oudste vormen van verkoop, maar bijna niemand vindt het leuk om te doen
 - Voordelen: effectief, snel, goedkoop
- 6 tips:
 1. **Smile** - bel met een glimlach, dat voelen mensen, humor ontwapent
 2. **Luister** - echt belangstelling hebben voor wat de ander zegt, er op ingaan, contact maken
 3. **Denk in %** - streef bijv naar 10% succes, dus 9 keer nee voordat je ja hoort
 4. **Script** - leer een belscript uit je hoofd en oefen dit in jezelf
 5. **Flexibel** - houd je niet aan je script, maar speel actief in op wat de ander zegt
 6. **Leer** - leer van anderen en van jezelf, vooral: door het vaker te doen; wat vind je zelf vervelend en wat vind je prettig?
- Geniet van het spel, wees niet bang om een blauwtje te lopen

Netwerken

- Iedereen heeft een netwerk
- De meeste opdrachten komen 'via via'
- Het begint met Sympathie voor elkaar
 - Oprechte interesse en sympathie; aanwijzing: begin met mensen die jij leuk en aardig vindt
- Het begint met Geven
 - Doe iets voor een ander, zonder dat je iets terug verwacht
- Elevator Pitch
 - Vertel in een paar zinnen wie je bent en wat je doet voor wie; binnen 1 minuut, oefen je verhaal
- Kies de stijl die bij jou past
 - Online (linkedin, andere social media), help een kennis met een probleem, ga in een commissie zitten, ga naar Open Coffees in je woonplaats/regio, word lid van een ZZP- of ondernemersnetwerk
- Onderhoud je relaties
 - Stuur regelmatig een briefje (email/nieuwsbrief), doe een telefoontje, ga mensen ontmoeten, wees online actief, neem deel aan discussies

Social Media en Acquisitie – 9 tips

- **Wees jezelf** - mensen doen zaken met mensen, geef eerlijke persoonlijke berichten
- **Maak tijd** - via social media kun je een veel groter netwerk onderhouden dan face-to=face, dus het is de investering waard
- **Houd vol** - wees regelmatig online aanwezig en laat je horen en zien, ga daar mee door
- **Vertel verhalen** - mensen zijn nieuwsgierig naar andere mensen, hoe ze leven en denken, wat ze doen, kan gaan over thuis of over werk, maakt niet zoveel uit
- **Omhels kritiek** - kritiek kan jou helpen om je onderneming te verbeteren, neem kritiek serieus en ga er op in
- **Luister goed** - wees je bewust van wat mensen over je bedrijf of jouw persoon zeggen; via Google Alerts kun je gemakkelijk volgen wat er online over jou wordt gezegd
- **Ontwikkel beleid** – social media zal snel blijven groeien, belangrijk om daar als ondernemer of ZZP-er gebruik van te maken; geef het een plaats in jouw beleid
- **Ga mobiel** - vooral de mobiele wereld explodeert (iPad, andere tablets, smartphones etc), misschien is een eigen iPad-app iets voor jouw bedrijf?
- **Maak plezier** - het is vooral heel erg leuk en inspirerend als je op social media je draai hebt gevonden, geef je creativiteit de ruimte en: have fun!

9. Afwijzing & Motivatie

Hoe omgaan met afwijzing

- **Afwijzing hoort er bij** - zoals regen bij het weer
- **Neem het niet persoonlijk** - jij als persoon wordt niet afgewezen, meestal is de reden dat iemand anders net even geschikter is, of een andere zakelijke reden
- **Onderzoek de reden** - bel naar de werkgever en vraag naar de reden van afwijzing, vraag door en laat je niet met een smoesje afwimpelen, blijf altijd rustig en beleefd
- **Leer van afwijzing, voorbeeldvragen:**
 - Welk onderdeel van mijn brief/cv vond u minder sterk en waarom?
 - Hoe kwam ik over tijdens het gesprek? Wat ging goed en wat minder?
 - Wat vond u mijn sterke punten?
 - Welke kwaliteiten heeft de kandidaat die is aangenomen?
 - Heeft u tips voor mij? (brief, cv, gesprek, soort functies etc)
- **Blijf positief en actief** - dan heb je veel meer kans op succes uiteindelijk, positieve mensen zijn aantrekkelijk, klagers niet; blijf gezond en regelmatig leven
- **Geef niet op** - zelfs als je misschien al 150 afwijzingen hebt gehad, ga vrijwilligerswerk doen (dat heeft heel veel voordelen), blijf onder de mensen komen, volg een opleiding of een cursus, zo behoud je eigenwaarde en zelfvertrouwen. Ook al valt dat vaak om de drommel niet mee, dat begrijpen wij helemaal!

9 tips om gemotiveerd te blijven

1. **Elke brief brengt je dichterbij je nieuwe baan** - als je de moed opgeeft, weet je zeker dat het niets wordt, denk als een verkoper, ieder nee brengt jou dichterbij een Ja
2. **Zelfmedelijden helpt niet** - negatieve mensen stoten af, positieve mensen zijn aantrekkelijk
3. **Solliciteren is een baan** - werk op gewone werktijden, minimaal 20 uur per week, neem 's avonds en in het weekend vrij
4. **Geniet van je vrije tijd** - geniet van de tijd met je gezin, partner, je hobby
5. **Blijf in conditie** - leef matig en regelmatig, ga wandelen, fietsen, zwemmen, fitnessen, sta op tijd op en ga op tijd naar bed
6. **Blijf netwerken** - trek je niet terug, blijf onder de mensen komen. Tip: boek "Netwerken werkt" van Rob van Eeden
7. **Zorg dat je steeds sollicitaties hebt lopen** - hoe meer, hoe groter jouw kansen zijn
8. **Maak een goede analyse van jezelf** - zelfkennis is de basis van succes en plezier in je werk
9. **Blijf rustig en geduldig** - zeker voor 45plussers kan het lang duren voordat je succes hebt. Geef de moed niet op, ga stug door, ook als je al 150 afwijzingen hebt gehad. We realiseren ons terdege dat dit makkelijker gezegd is dan gedaan. Maar toch: het is de enige weg naar succes!