

Intake- / Sollicitatie Tips

(aanvullend op gelijknamige Youtube clip)



- **Ken je eigen CV!**
- **Bekijk hun website. Wat valt op? Laat blijken dat je er was.**
- **Bereid vragen voor over:**
 - > **de markt, het bedrijf, cultuur, de afdeling, het team, de functie, het project.**
 - > **de opdracht, de werkplek, de faciliteiten/middelen**
 - > **verwachte duur (indien van toepassing)**
 - > **Waarom ik? Wat wordt er van jou verwacht?**

- **Bereid (te verwachten) antwoorden voor:**
 - > **Jouw sterke punten, jouw zwakke punten (die anderen sterk vinden ;-)?**
 - > **Wat zijn je ervaringen, wat zijn je successen, wat zou je overdoen en waarom?**
 - > **Nog beter: Wat waren jouw resultaten?**
 - > **Over de kennis/ervaring die bij jou ontbreekt.**
 - > **Waarom men jou voor moet kiezen.**
- **Zie er verzorgd uit!**

- **Geef een ferme hand.**
- **Wacht met tot gaan zitten op de uitnodiging daartoe.**
- **Haal notitieblok/pen en papier (uit je tas/koffer aub)**
- **Heb je een visitekaartje? Leg dat voor je neer.**
- **Wees vrolijk, glimlach, een (gepast!) grapje mag.**
- **Houd het gespreksinitiatief en start met socializen**
 - > **Maak kennis**
 - > **Stel voor om te tutoyeren**

- **Toon enthousiasme**
- **Houd oogcontact**
- **Luister actief (knikken en hummen), maak aantekeningen**
- **Geef feedback: "*Begrijp ik goed dat ...*", "*Hoe bedoelt u?*"**
- **Heb vertrouwen in jezelf. Je kan het!**
- **Sla je armen niet over elkaar!**
- **Geen politiek of religie. Ga nooit in discussie!**
- **Gebruik geen verkleinwoorden en vertel niet wat je niet weet**
- **Doe geen aannames**
- **Vraag altijd eerst de mening van de ander alvorens jouw eigen mening te ventileren**

- **Vraag naar jouw kans op de opdracht/de baan.**
- **Laat merken dat je er zin in hebt en dat je het ziet zitten.**
(Mocht dit niet het geval zijn, laat dat dan niet merken. Je kunt altijd nog weigeren).
- **Bedank jouw gesprekspartner voor de kans.**

Besef dat...

- **te laat komen vaak met een teleurstelling wordt beloond.**
- **jij snel leert. Ontbrekende kennis maak jij jezelf snel eigen.**
- **de gesprekspartner overvraagt, terwijl jij veelal de neiging hebt om jezelf onder te waarderen.**
- **het laten blijken dat je “gratis koffie”, “gratis parkeren”, “variabele werktijden” belangrijker vindt dan de job/opdracht niet in jouw voordeel werkt.**
- **eerlijkheid wordt gewaardeerd.**



www.offersbusiness.nl

jetse@offersbusiness.nl

0650 811 811

TOT ZIENS
Wordt vervolgd