

Product Jobfinding en Jobhunting

De jobfinding/jobhunting heeft tot doel om aan de hand van een opgesteld zoekplan planmatig met elkaar aan de slag te gaan op zoek naar reguliere arbeid.

Zoekplan

De jobcoach en de klant stellen het CV van de klant op en bespreken uitgebreid de werkervaring en opleiding van de klant. Het resultaat is dat de jobcoach en de klant een realistische functie benoemen welke aansluit bij de opleidingsachtergrond en werkervaring van de klant. Tot slot benoemen zij wat de klant nodig heeft om te worden geplaatst.

Adequate zoekmethoden

Iedere klant vult een 'netwerkmindmap' in. Eén van de belangrijkste uitgangspunten van onze werkwijze is dat wij werk bij de klant zoeken en niet andersom. De jobcoach bespreekt de zoekmogelijkheden die er zijn. Passend bij onze methodiek stimuleert de jobcoach de klant om zijn persoonlijke netwerk in kaart te brengen om vacatures via zijn netwerk te werven. Het resultaat is dat de klant in staat is om zelfstandig vacatures te zoeken.

Functie- en bedrijfsgerichte sollicitatiebrief

De jobcoach bespreekt de vacature met de klant. De jobcoach leert de klant de vacature te analyseren zodat hij inzicht krijgt wat de belangrijkste taken zijn van de vacature. De jobcoach leert de klant de opzet van de sollicitatiebrief waarin zijn ervaring, geschiktheid, motivatie en affiniteit met de organisatie duidelijk naar voren komen. De jobcoach leert de klant zoeken naar informatie over de organisatie. Het resultaat is dat de klant in staat is een functie- en bedrijfsgerichte sollicitatiebrief te schrijven.

Sollicitatiegesprek

De jobcoach bereidt de klant voor op een sollicitatiegesprek door hem voor te bereiden en vragen met hem te oefenen. De jobcoach leert de klant zijn loopbaanverhaal te vertellen waarin duidelijk naar voren komt waarom hij voor opleiding(en) en banen heeft gekozen.

Het resultaat is dat de klant in staat is om een adequaat sollicitatiegesprek te voeren. Jobfinding De jobcoach ondersteunt en begeleidt de klant in zijn contacten met werkgevers. Elk contact met de werkgever wordt met de jobcoach voorbesproken en geëvalueerd. Het resultaat is dat de klant heeft geleerd zelfstandig contact te leggen met de werkgevers.

Jobhunting

De jobcoach draagt de klant persoonlijk voor bij werkgevers. De jobcoach kent het zoekplan van de klant en zoekt passende werkgevers. De passende werkgevers vindt hij door middel van koude acquisitie, in zijn eigen netwerk of in het netwerk van Work2. Hij benadert de werkgever en introduceert de klant door een volledig beeld van de klant te geven. Hij benoemt in de introductie de werkervaring, opleiding(en) en de

kwaliteiten/vaardigheden van de klant. Het resultaat is dat de klant geïntroduceerd wordt bij meerdere werkgevers.

Altijd een resultaat

- de klant kan een realistische functie benoemen die aansluit bij zijn werkervaring en opleiding;
- de klant kan een stappenplan formuleren om zijn wensberoep te realiseren;
- de klant is in staat zelfstandig vacatures te zoeken;
- de klant kan een vacature analyseren;
- de klant kan een functie- en bedrijfsgerichte sollicitatiebrief schrijven;
- de klant kan zich voorbereiden op een sollicitatiegesprek;
- de klant kan zich presenteren in een sollicitatiegesprek;
- de klant kan zelfstandig contact leggen met werkgevers;
- de klant kan gebruik maken van zijn persoonlijk netwerk.

Eindverslag

Duur 2 x 13 weken