

Solliciteren in crisistijd

Zo doe je dat

Auteur: Bregje Dijkstra | 1 maart 2010

Het aantal vacatures daalt, de werkloosheid stijgt en volgens het CPB zal het percentage werklozen zelfs oplopen tot 9% in 2010. Een beetje vacature levert nu al postzakken vol sollicitatiebrieven op. De beste manier om tijdens de crisis een baan te vinden is daarom via je eigen netwerk.

Solliciteren alleen is niet voldoende

Een beetje vacature levert nu al postzakken vol sollicitatiebrieven op. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat slechts 30 procent van de vacatures wordt vervuld door mensen die solliciteren. 70 procent van de vacatures worden ingevuld vanuit netwerken. Bij hogere functies en oudere werknemers ligt dat percentage zelfs hoger. Iemand van 55 kan honderd brieven schrijven, maar zal altijd worden afgewezen. Pas als werkgevers iemand tegenover zich hebben, zijn ze bereid om over een hoge leeftijd, een handicap of een gat in het cv heen te stappen. Bladen als Intermediair en VKBanen worden alleen gratis verstrekt aan (hoger opgeleiden en) mensen die jonger zijn dan 45 jaar. Daaruit blijkt dat 44-plussers zelfs al niet meer worden beschouwd als serieuze kandidaten meer voor vacatures die op de arbeidsmarkt verschijnen.

Hieruit blijkt dat solliciteren alleen niet voldoende is. 'Zeker niet in tijden dat de banen niet voor het oprapen liggen. Vaststaat dat je jezelf enorm tekort doet als je niet netwerkt. Want als je netwerkt verdubbel of verdriedubbel je de kans op werk.' zegt Rob van Eeden in zijn boek 'Netwerken werkt'. De beste manier om tijdens de crisis een baan te vinden is daarom via je eigen netwerk.

Voor welk probleem ben jij de oplossing?

Het aanbod van hoogopgeleide kandidaten is in korte tijd enorm gegroeid. Bij solliciteren draait het om de behoefte van de werkgever. Wat heb jij het bedrijf te bieden? Koppel dus wie je bent, wat je wilt, en de specialistische kennis en ervaring die je hebt opgedaan, aan 'problemen' die jij voor de werkgever kunt oplossen.

Wees creatief. Bied jezelf bijvoorbeeld aan voor een onderzoeksproject of stel voor om een periode voor een stagevergoeding aan de slag te gaan. Of ga vrijwilligerswerk doen. Wanneer het economisch beter gaat en jij naar tevredenheid functioneert, zijn je kansen op een baan een stuk groter.

Jouw persoonlijke arbeidsmarkt

Binnen de totale arbeidsmarkt in Nederland is er een speciale arbeidsmarkt waarop jij terecht kunt: jouw 'persoonlijke arbeidsmarkt' binnen de totale arbeidsmarkt. Breng daarom organisaties en/of bedrijven in kaart waar jij graag aan de slag wilt gaan. Niet relevant is of ze daadwerkelijk vacatures hebben.

Zoek op internet naar bedrijven en branches die passend zijn voor jou. Doorgrond de websites van deze organisaties en branches: kijk wat er speelt, hoe de organisaties op je overkomen, welke vacatures ze hebben. Maak de sites van organisaties en branches waar jij wilt werken tot jouw favorieten en bezoek ze met grote regelmaat.

Neem telefonisch contact op met de afdeling personeelszaken van die bedrijven en vraag hoe zij met vacatures op jouw terrein omgaan, met welke uitzendbureaus, detachingsbureaus en recruitmentbureaus zij samenwerken. Zorg dat je de ontwikkelingen kent in je vak en de branches waarin jij wilt werken: lees vakbladen en vakliteratuur.

Laat je gezicht zien

Laat je gezicht zien. Bezoek beurzen, congressen, evenementen en andere bijeenkomsten van de branchevereniging. Vertel iedereen die je tegenkomt in welk werk je goed bent en laat weten dat je beschikbaar bent. Ook je vrienden en kennissen. Niet via de mail of aan de telefoon, maar door ze persoonlijk aan te spreken. In de basis wil iedereen altijd iedereen helpen.

Netwerken voor een tweedehands kinderfietsje is in contact komen met mensen die kinderen hebben en willicht een fiets te koop hebben. Kijk ook met 'ongewone ogen' naar je 'gewone' contacten, is wat Aaltje Vincent zegt over het in kaart brengen van jouw persoonlijke arbeidsmarkt. Want netwerken is in contact komen met mensen

die het werk doen dat jij graag wilt doen. Dat zijn de mensen die als eerste weten dat er een vacature komt die voor jou relevant is.

Wil je het face-to-face netwerken effectief in leren zetten, dan is het boek '*Netwerken werkt*' van Rob van Eeden aan te raden.

Netwerken op LinkedIn

LinkedIn is als zakelijk online sociaal netwerk een uitermate geschikt hulpmiddel om jezelf te profileren, je netwerk op te bouwen en te onderhouden. Door de snelle groei van het aantal mensen dat zich op LinkedIn profileert, maken bedrijven en organisaties vanzelfsprekend steeds meer gebruik van LinkedIn om de best passende talenten te vinden voor nieuw werk. Denk eraan dat recruiters en personeelsfunctionarissen in bedrijven dankbaar gebruik maken van LinkedIn, als gratis en grote profielendatabase. Voor jou als banenzoeker ligt de uitdaging erin gevonden te worden voor die banen waarvoor je gevonden wilt worden, op het juiste moment. Juiste keywords, locatie, functietitel, bedrijf waar je werkt en bedrijven waar je gewerkt hebt, scholen en opleidingen, branche, groepen waaraan je deelneemt. Ze zijn allemaal van belang. Weet bijvoorbeeld ook dat een foto, en aanbevelingen je hoger op de ranglijst zetten om gezien te worden. Persoonlijk heb ik al meerdere mensen aan een passende baan kunnen helpen door aan de juiste groepen deel te nemen en de juiste contacten te hebben via LinkedIn.

Vindbaar zijn en juiste contacten verwerven en onderhouden via LinkedIn is dus van belang als je een nieuwe baan wilt verwerven. Er zijn veel facetten die LinkedIn heel waardevol maken voor werkzoekenden. Toch blijkt dat veel LinkedIn-gebruikers niet weten wat er allemaal precies mee kan, of benutten ze de mogelijkheden slecht. Meer hierover vind je in '*Solliciteren via LinkedIn*' van Aaltje Vincent en Jacco Valkenburg.

Blijf actief

Houd zoveel mogelijk aansluiting met jouw persoonlijke arbeidsmarkt. Nieuw werk bemachtigen is een intensieve, onzekere en ongewone periode in je leven. Maak van solliciteren je werk door intensief te netwerken en effectief te solliciteren en beleef er steeds meer plezier aan om dat te doen. Praktische handvatten voor het opstellen van een CV waarmee je in drie leesminuten helemaal uit de verf komt, vind je in '*Jobmarketing*' van Aaltje Vincent.

Achtergrond

Bronnen: literatuur en artikelen

- Depers.nl, 16 februari 2009, Annemiek van Dongen, *Netwerk jezelf de crisis door*
- Eeden, R. van, *Netwerken werkt Op weg naar de baan die je wilt*, Uitgeverij Spectrum, 2004
- Intermediar.nl, 27 februari 2009, Fee Naaijckens, *Sollicitatietips in crisistijd*
- Vincent, A., *Jobmarketing Werk vinden: zo pak je dat aan*, Uitgeverij Spectrum, 2007
- Vincent, A. & Valkenburg, J., *Solliciteren via LinkedIn*, Uitgeverij Spectrum, 2009

Over de schrijver

Bregje Dijkstra (1961) begeleidt ruim 20 jaar mensen en teams in het (her)vinden van hun persoonlijke kracht, de vrijheid om keuzes te maken, te excelleren in samenwerken en de juiste plek op de arbeidsmarkt te verwerven. In haar begeleiding trakteert ze haar klanten op haar 'kleuren': creativiteit en structuur, kracht en kwetsbaarheid, overvloed en schaarste.

In 2003 vestigde Bregje zich met haar bedrijf Kleurtonen als zelfstandig (loopbaan)coach, trainer/docent en consultant. In opdracht van adviesbureau Hoogendijk en opleidingsinstituut NCOI is zij opleider en supervisor van coaches en loopbaanadviseurs. Tevens begeleidt zij professionaliseringsslagen van de loopbaanadviesfunctie in organisaties. Dit doet zij vanuit haar gedrevenheid om kennis en ervaring te delen, een bijdrage te kunnen leveren aan de bevordering van professionaliteit van vakgenoten en om scherp te blijven op haar eigen vakgebieden. Zij is tevens partner van Netwerk-partners.

Kleurtonen, loopbaanadvies - training - coaching - consultancy

Haarlem – Utrecht – Den Bosch - 06 51881436 - www.kleurtonen.nl - info@kleurtonen.nl

lid NOLOC - geregistreerd consultant CMI - partner Netwerk-partners - lid NOBOL