



HELP JOUW WERKNEMERS NIEUW WERK TE  
VINDEN IN DE REGIO!

[www.deverbinders.nl](http://www.deverbinders.nl)



## Herken je dit?

- Als gevolg van een interne reorganisatie is er voor een aantal collega's straks geen werk meer. Omdat ze altijd prima hebben gefunctioneerd, wil je ze graag aan een nieuwe passende werkplek helpen buiten jullie organisatie. Alles om te voorkomen dat ze in de WW terechtkomen.
- Een collega heeft ambities om door te groeien. Maar er komt intern voorlopig geen kans voor haar vrij... Om te voorkomen dat ze afbrandt bij gebrek aan uitdaging zijn jullie nu voorzichtig in gesprek over de toekomst. Je denkt zelfs al aan een VSO.
- Jullie organisatie is eigen-risicodragers voor de WW. Je caseload loopt vol met mensen die je graag weer elders aan het werk wilt helpen!

Kortom, je hebt te maken met een mismatch en daar kun je wel wat hulp bij gebruiken!



## De Verbinders

Wij zijn Annemieke en Kirsten. Twee arbeidsmarktexperts met jarenlange ervaring in de regio Arnhem en de Achterhoek. Vanuit ons trainingsbureau 'De Verbinders' en als oprichters van het intersectorale werkgeversnetwerk ACE Arnhem/Achterhoek/Liemers zijn wij iedere dag bezig met het vergroten en verzilveren van kansen voor onze klanten op de arbeidsmarkt. Dit doen wij voor inmiddels ruim 40 werkgevers en hun medewerkers.

Iedereen die op zoek is naar ander werk kan bij ons terecht. Wij leren werkzoekenden alles dat ze nodig hebben om naar ander werk te komen. Zelfs als de laatste sollicitatie al heel lang geleden is. We hebben zicht op actuele ontwikkelingen op de regionale arbeidsmarkt en kansrijke overstap-beroepen. Met onze kennis, ervaring en ons warme netwerk vindt 80% van onze deelnemers aan 'Arbeidsmarkt Klaar!' binnen drie maanden na afloop van de training een nieuwe werkplek

Wij bieden geen garantie voor succes maar wel een plan voor succes!



# Vijf gouden stappen naar jouw nieuwe baan in de regio.

## Stap 1; Breng jouw realistische arbeidsmarkt in kaart:

- Alles begint met FOCUS! Vraag jezelf af welk probleem jij morgen voor een werkgever kunt oplossen. Het antwoord op deze vraag verschaft veel waardevolle informatie over de 'oplossing' die jij komt brengen.
- Als je deze oplossing vertaalt naar werk, hoe noem je dat dan? Welke functietitels horen daarbij? Zoek alle synoniemen en schrijf ze op!
- Zoek op internet en/of in de kranten naar vacatures – actueel of verlopen- met al deze functietitels en screen ze op de taken en verantwoordelijkheden waar jij warm van wordt! Arceer ze of schrijf deze op. De oplossing die jij bent wordt nu steeds completer.
- LET OP: Als je weinig of geen vacatures vindt dan is dat een helder signaal dat je het in de verkeerde richting zoekt. Check de haalbaarheid van je zoektocht daarom met deze handige link: <https://www.arbeidsmarktcijfers.nl>
- Zoek hulp wanneer je geen idee hebt waar je zou kunnen werken of schrijf je in bij een uitzendbureau. De recruiters die daar werken, weten ook goed wat de regionale arbeidsmarkt op dit moment vraagt! Doe er je voordeel mee!
- Maak een lijst van alle bedrijven in jouw regio waar jij dit werk zou kunnen uitvoeren. Het maakt niet uit of er nu al een vacature vacant is dat kan namelijk ieder moment veranderen. Voilà, jouw realistische en regionale arbeidsmarkt verschijnt nu in beeld!

## Stap 2; Arbeidsmarktproof CV:

- Maak altijd samen met iemand je CV. Uit onderzoek weten we dat CV's die door mensen alleen zijn gemaakt maar maximaal 30% van alles dat ze gedaan hebben bevatten. Zonde!
- Verwerk in je CV alleen functietitels die nu in de markt worden gebruikt. Gebruik ook vakspecifieke woorden uit je vacature-onderzoek!
- Je CV is maximaal 2 kantjes met direct onder je naw-gegevens een kort, beeldend persoonsprofiel. Onthoud: Het gaat erom dat je CV aansluit bij de wereld waar je naartoe wilt. Gebruik vooral deze [handige CV checklist van Aaltje Vincent](#).

## Stap 3; Een compleet LinkedIn profiel:

- Heb je nog geen LinkedIn profiel? Maak er snel eentje aan en gebruik je CV als basis.
- Stel een slimme combinatie van jouw gevonden functienamen in als jouw kopregel. Puzzel net zolang met de beschikbare ruimte totdat je de meest actuele functienamen/trefwoorden/werkveld etc. erin hebt + het woordje 'beschikbaar'.
- Zorg dat je profiel compleet is daarmee kom je hoger in zoekopdrachten!

## Stap 4; Slim je LinkedIn connecties uitbreiden:

- Wie ken jij allemaal al die bij de bedrijven op jouw targetlijst werken? Maak een connectie met ze op LinkedIn via een aardig bericht waarin je ze vraagt om aan jou te denken als vacature X vacant komt.
- Volg alle bedrijfspagina's van je targetlijst en kijk wie er daar werken die verantwoordelijk zijn voor inhuur van personeel. Stuur hen een connectieverzoek.
- Zoek uit wie er daar werken in de functie die jij ook zou kunnen en willen uitoefenen. Connect vooral ook met hen. Je homepagina zal nu iedere dag een stukje beter aansluiten bij jouw vraag.



### **Stap 5; Netwerken:**

- Plan met mensen die nu het werk doen dat jij ook zou kunnen doen, een oriënterend netwerkgesprek. Ook al lukt het niet om tot een afspraak te komen, onthoud dan dat dat telefoontje met hen de kans al aanzienlijk heeft vergroot dat ze aan jou denken zodra er een baan vrijkomt.
- Houd contact over de voortgang van je zoektocht; wat heb je met de tips gedaan?
- Ook al heeft een netwerkgesprek voor jou een informatief doel; let er op dat je niets vraagt dat je al had kunnen lezen op hun corporate website of in de media!

Wanneer je al deze tips opvolgt ben je al een heel eind op weg om een baan te vinden via het netwerk (of zoals wij dat noemen; de zwarte markt) Heb je meer hulp nodig? Kijk dan op onze website [www.deverbinders.nl](http://www.deverbinders.nl) en geef je snel op voor onze gratis masterclasses waarin we je leren de arbeidsmarkt naar jouw hand te zetten.

## **Last but not least;nog enkele tips voor jou als HR professional/werkgever.**

Uit onderzoek weten we dat het voeren van 'het goede gesprek' met je medewerker over de realiteit, de meest waardevolle en kostenbesparende maatregel is om de duurzame inzetbaarheid binnen de eigen organisatie te vergroten!

De vijf regels voor een goed gesprek:

1. Luister met respect om te begrijpen.
2. Houd je (primaire) oordeel in.
3. Vraag, vraag, vraag!!
4. Verwelkom elke nieuwe invalshoek; waardeer de ander.
5. Spreek met passie maar kort en vanuit je persoonlijke opvatting. En, je weet...de basis van duurzame inzetbaarheid vergroten is participatie. Dus laat mensen vooral zelf denken en met oplossingen komen.

