

Dat je een blouse zonder vlekken aandoet voor het gesprek spreekt voor zich, en natuurlijk is je cv in orde. Waarom lukt het dan niet om een baan te vinden? Sollicitatie-experts Aaltje Vincent en Freek van Kraaikamp reageren op onze stellingen.

Solliciteren

IS EEN VAK APART

BIJ SOLLICITATIES WORDEN STEEDS VAKER WHATSAPP, SKYPE EN YOUTUBE INGEZET.

Aaltje: 'Er zijn inderdaad werkgevers die hier gebruik van maken. Zo kon je laatst bij Cool-Blue solliciteren op een baan als bezorger door via WhatsApp een filmpje van tien seconden over jezelf te sturen. En Hunkemöller liet aspirant-winkelverkoopsters via een webcam vijf gestandaardiseerde vragen beantwoorden. Toch zie je dit soort praktijken niet vaak, meestal gaat een sollicitatie nog vrij standaard. En als je een filmpje over jezelf stuurt, zorg dan dat het uitmuntend is. Zo niet, dan gooi je je eigen glazen in.'

DE CONCURRENTIE OP DE ARBEIDSMARKT IS NU HEVIGER DAN IN DE CRISISJAREN.

Freek: 'Door de aantrekkende economie zijn er meer banen, maar melden zich ook meer goede, gekwalificeerde mensen op de arbeidsmarkt die tijdens de crisis zijn blijven zitten waar ze zaten. Ze zijn erg gemotiveerd om een nieuwe baan te vinden. Dat zorgt voor meer concurrentie, zeker voor mensen die al langer werkzoekend zijn.'

ALS SOLLICITANT KUN JE EIGENLIJK NIET ZONDER LINKEDIN.

Aaltje: 'LinkedIn is heel belangrijk. Je vindt daar banen die heet van de naald zijn. Vaak is er nog niet eens een vacaturetekst, maar worden banen

de experts

Aaltje Vincent

is loopbaancoach, jobmarketeer en trainer. Ze schreef de afgelopen jaren zes boeken waaronder *Solliciteren via LinkedIn* en *Het grote sollicitatiewerkboek*.

In oktober 2017 verscheen haar nieuwste boek: *Jobmarketing 3.0*.
aaltjevincent.nl

Freek van Kraaikamp

is loopbaancoach en columnist. In 2015 publiceerde hij het sollicitatiehandboek *Zou jij jezelf aannemen?*.
jezelfaannemen.nl

in persoonlijke updates op LinkedIn gedeeld. Ik las laatst in een onderzoek dat 30 tot 40 procent van alle vacatures niet eens online komt, omdat deze vacatures in de voorfase al vervuld worden. Sowieso werkt het heel goed om via je zakelijke netwerk werk te vinden. Doordat je LinkedIn-contacten je kennen, word je eerder uitgenodigd voor een gesprek en maak je dus meer kans op de baan. En voor werkgevers is LinkedIn een heel goedkope manier van werven.'

ALS VEERTIGER IS HET LASTIGER OM UITGENODIGD TE WORDEN VOOR EEN SOLLICITATIEGESPRAK.

Freek: 'Als veertiger ben je nog steeds heel aantrekkelijk voor de arbeidsmarkt, maar wat wel meespeelt is dat deze groep de weg op internet minder goed kent, en internet speelt vaak een sleutelrol in het sollicitatieproces. En daar komt bij dat veertigers zich minder goed kunnen verkopen dan twintigers die zijn opgegroeid in een wereld met Snapchat, Instagram en Tinder. Dus verdiep je als veertiger in netwerken zoals LinkedIn. Wees verder proactief, wacht niet tot de vacatures naar jou toe komen, maar benader zelf bedrijven, je netwerk en recruiters van bedrijven en functies die je interessant lijken. Brutalen hebben de halve wereld, in sollicitatieland is dit zelfs driekwart.'



DANITSJA (33)
**'Ik vind vast
weer iets nieuws,
ik vertrouw volledig
op mijn netwerk'**

KIJK UIT MET WAT JE OVER JEZELF OP SOCIAL MEDIA ZET.

Aaltje: 'Zorg er in elk geval voor dat je daar niet als een zeur of een zuurpruim overkomt. Een werkgever vraagt zich dan af of jij ook gaat zeuren als je bij hem in dienst bent. Wat je ook niet moet doen, is op social media delen dat je door bent naar de tweede ronde. Werkgevers vinden dat niet integer, je concurrenten in de procedure kunnen er hun voordeel mee doen en andere potentiële werkgevers verliezen hun interesse in jou.'

IN EEN SOLLICITATIEGESPRAK MAG JE WEL EEN BEETJE BLUFFEN.

Aaltje: 'Je moet geen onwaarheden vertellen, maar je mag wel benadrukken waar je goed in bent. Veel mensen hebben daar moeite mee. Praat vooraf met mensen, zoals een loopbaancoach, over je werk en je successen daarin. Iedereen is onbewust bekwaam; mensen kunnen meer dan ze zich realiseren.' >

+ **Danitsja Koster (33)** uit Almere is als redacteur, blogger en mediaproducer gewend om kortlopende klussen te doen. Dat werk vindt ze vaak via social media zoals LinkedIn en Facebook. 'Vooral voor kleinere freelance opdrachten is LinkedIn heel geschikt', vertelt Koster. 'Veel mensen uit de mediawereld en de journalistiek zitten op dit zakelijke platform en ik merk regelmatig dat mensen uit mijn netwerk het prettig vinden om elkaar aan werk te helpen.' Maar Koster ziet ook dat het voor werkgevers een uitkomst is. 'Een werkgever hoeft geen eindeloze en dure sollicitatieprocedures te houden om een geschikt iemand te vinden. Uiteindelijk scheelt het voor beide partijen een hoop gedoe.'

Ook voor 'vaste' banen maakt Koster gebruik van LinkedIn. Zo deelde ze dit voorjaar een bericht met haar ruim 1800 LinkedIn-contacten dat ze 'in' was voor een baan als redacteur voor vier

dagen in de week. 'Al heel snel meldde zich een LinkedIn-contact. We hadden elkaar nooit ontmoet en moesten even puzzelen hoe we ooit aan elkaar waren gekomen. Uiteindelijk bleek dat we jaren terug voor hetzelfde weblog hadden geschreven.' Dat contact leverde Koster een baan op als brand journalist bij een marketingafdeling van een ICT-bedrijf in Amsterdam. Omdat de functie eind 2017 werd geschrapt, verloor ze haar baan en is ze nu weer op zoek naar iets nieuws. Ze heeft wederom haar netwerk gevraagd voor haar uit te kijken en heeft op haar profiel aangegeven dat ze 'beschikbaar' is. 'Verder houd ik alle vacatures in de gaten, op LinkedIn maar ook op Facebook en op vacaturesites. Ik houd er rekening mee dat het op korte termijn niet gaat lukken, aangezien ik dit voorjaar ga bevallen van ons eerste kind. Maar ik vind vast weer iets nieuws. Wat dat betreft vertrouw ik volledig op mijn netwerk.'



40% van alle vacatures bij LinkedIn komt niet eens online, ze zijn al vergeven via persoonlijke updates

+ Begin 2016 raakte bouwkundig tekenaar en teamleider **Ad Plugers (58)** uit Geldrop na een reorganisatie zijn baan kwijt. 'Op dat moment had ik bijna veertig jaar onafgebroken gewerkt en geen ervaring op het gebied van solliciteren.' Plugers volgde een cursus via uitkeringsinstantie UWV en verdiepte zich in de arbeidsmarkt in Eindhoven en omgeving. 'Maandenlang schreef ik honderden brieven, benaderde ik telefonisch ingenieursbureaus in de omgeving en ging ik bij potentiële werkgevers langs. Maar wat ik ook probeerde, niets leverde een gesprek op. Steeds weer kreeg ik te horen dat ik niet in het team paste en dat ik te duur was, terwijl ik niet eens repte over salaris.' Plugers vermoedde leeftijdsdiscriminatie en besloot zijn geboortedatum niet meer te noemen in sollicitaties. 'Prompt werd ik vaker uitgenodigd voor een gesprek, maar naderhand was het toch weer hetzelfde liedje en kreeg ik dezelfde smoezen te horen.' Na een halfjaar tevergeefs solliciteren besprak Plugers zijn ervaringen met zijn

gezin. Samen bedachten ze de website 'Ad is meer dan een getal', waarop op ludieke wijze met de vooroordelen over Plugers' leeftijd werd afgerekend (adismeerdaneengetal.nl). Dat leverde een storm van publiciteit op. Wekenlang stond zijn telefoon roodgloeiend. Kranten, tijdschriften, websites en redacties van tv-programma's klopten bij Plugers aan. Maar tot zijn grote teleurstelling leidde dat alles niet tot een baan. Tot hij drie weken later werd gebeld door een uitzendbureau voor 45-plussers dat hem in contact bracht met Aqua Drolics, een bedrijf gespecialiseerd in speelproducten voor zwembaden. 'Tijdens de gesprekken klikte het meteen en binnen één week hadden we een contract getekend. En over mijn leeftijd en salarisniveau werd niet moeilijk gedaan.' Intussen werkt Plugers al ruim een jaar bij het bedrijf als project engineer. Zijn jaarcontract is inmiddels verlengd. 'Ik ben zo ontzettend blij dat ik deze baan heb gevonden. Zonder de website was ik nu misschien tomatenplukker geweest.'

AD (58)
 'Steeds kreeg ik te horen dat ik te duur was, terwijl ik niet eens repte over salaris'

EEN SOLLICITATIEGESPRAK IS HET MAKKELIJKSTE VERKOOPGESPRAK DAT ER IS.

Freek: 'Als je een vacaturetekst met alle functie-eisen hebt, kun je je heel goed voorbereiden op zo'n gesprek. Zorg er wel voor dat het echt een gesprek wordt en geen monoloog. Luister goed, stel veel vragen en als je gevraagd wordt naar je positieve punten, haal er dan voorbeelden bij waaruit dat blijkt.'

BIJ EEN GOED CV HOORT OOK EEN PORTRETFOTO.

Aaltje: 'Je ziet het wel steeds vaker, maar een foto is niet bij elke sollicitatie noodzakelijk. Het is nogal een verschil of je solliciteert op een baan als receptiionist of als ict'er. Bedenk ook dat werkgevers een foto van jou vaak gewoon op internet kunnen vinden.'

BIJ EEN SOLLICITATIE SPEELT UITERLIJK EEN BELANGRIJKE ROL.

Freek: 'Zorg er altijd voor dat je persoonlijke hygiëne klopt, trek een broek zonder gaten aan en een shirt zonder vlekken. Belangrijk is dat je uiterlijk past bij wat gebruikelijk is in die baan.'

Aaltje: 'Vitaliteit wordt steeds belangrijker. Je moet gezond en duurzaam inzetbaar overkomen. Vitaliteit blijkt ook uit hoe je een hand geeft, hoe je lacht en wat je uitstraalt.'

NA EEN AFWIJZING IS HET GOED OM TE VRAGEN WAAROM JE HET NIET GEWORDEN BENT.

Freek: 'Je kunt daar inderdaad van leren, maar de vraag is of je een eerlijk antwoord krijgt. Mensen vinden het lastig om een ander af te wijzen. En om dan ook nog de werkelijke redenen daarbij te vermelden, is vaak een brug te ver. Het hangt ook af of je na de eerste reactie al wordt afgewezen of na een gesprek. Na een gesprek ligt het meer voor de hand.'

Aaltje: 'Wat ik mensen aanraad is om op zo'n moment te vragen waarom is gekozen voor de andere kandidaat. Daarop krijg je vaak een eerlijker antwoord.'

WEES ALTIJD EERLIJK IN EEN SOLLICITATIEGESPRAK EN NOEM OOK JE ZWAKKE PUNTEN.

Aaltje: 'Je moet nooit uit jezelf je zwakke punten noemen, alleen als erom wordt gevraagd. En als ze er dan om vragen, geef er dan een positieve draai aan. Als je bijvoorbeeld soms wat chaotisch bent, zeg dan dat je daar een systeem voor bedacht hebt waardoor niemand er last van heeft.' +

5

TIPS VOOR SOLLICITANTEN

Hoe vind je tegenwoordig werk? Het pas verschenen boek *Jobmarketing 3.0* van sollicitatie-expert Aaltje Vincent kan je op weg helpen. Hier alvast vijf tips.

1 **Bespreek frustraties over je ontslag in kleine, vertrouwde kring of zoek begeleiding.** Ben je nog kwaad of gekwetst over je ontslag?

Voor netwerken of solliciteren is het dan nog te vroeg. Een werkgever heeft pas zin in je als je fris en gretig aan je nieuwe baan of klus begint.

Vraag overigens in een netwerkgesprek nooit om een baan. En vertrek nooit zonder een advies en een nieuw contact.

4 **Geen 'grappige' foto's op WhatsApp** Zet een goede foto van jezelf op je LinkedIn, Twitter en Facebook. En vergeet ook je WhatsApp-profiel niet. Uit onderzoek blijkt dat je zelf niet je meest flatteuze portret kiest. Laat het dus checken, bijvoorbeeld via het gratis programma photofeeler.com.

2 **Zoek werk waar vraag naar is.** Veel loopbaantrajecten werken toe naar een droombaan. Een goed uitgangspunt, maar de realiteit is vaak anders. Zoek uit welke beroepen schaars zijn en welke bedrijven groeien. Heb je niet de gevraagde ervaring of is je kennis verouderd, ga dan snel een opleiding doen.

5 **Laat weg wat je ouder maakt** Extra tip voor 50-plussers: schrap alle gegevens die doen vermoeden dat je op leeftijd bent. Dat kan een vast telefoonnummer zijn – sowieso niet handig als je direct bereikbaar wilt zijn. Maar ook het woord 'gsm' is ouderwets en opleidingen van lang geleden zoals WordPerfect hebben geen waarde meer. Vermeld je geboortedatum wel, anders lijkt het of je iets te verbergen hebt.

3 **Zet je vier netwerken in.** Volgens Lynda Gratton, een Britse schrijfster van boeken over de toekomst van werk, zijn er vier netwerken waaruit je kunt putten: vakgenoten, mensen buiten je vakgebied, gezin, familie en vrienden en je tweedegraadsnetwerk - contacten van je contacten.

BRON VILLAMEDIA

Bij een jaar-abonnement op RADAR+ krijg je het boek *Job Marketing 3.0* van Aaltje Vincent cadeau. Hoe? Dat lees je op de volgende pagina.