



Ken je nog een mop?

Hoe bereid je je goed voor op een sollicitatiegesprek?

Over dit onderwerp zijn boeken volgeschreven. Moet je die allemaal lezen?

Die vraag beantwoord ik aan het eind! Bereiden we bij Adviesgroep'88 kandidaten goed voor? Ja, dat denk ik wel.

Eerste indruk

Allereerst besteden we aandacht aan de eerste indruk. Kunnen we aan een kandidaat 'zien' dat hij of zij wat begeleiding nodig heeft? Bijvoorbeeld bij zijn of haar presentatie (kleding, kettinkjes, horloge, tasjes)? Dan bieden we die begeleiding.

Onze ervaring is: overdaad schaadt! Naar een eerste gesprek ga je altijd netjes en verzorgd. Zie je daar iedereen in spijkerbroek lopen? Dan mag je daar een opmerking over maken of een vraag over stellen. Voor het vervolgesprek hoef je dan niet meer in driedelig grijs op te draven.

Over eerste indrukken gesproken: je cv en LinkedIn-profiel zijn uiteraard net zo verzorgd. Geen spel- of taalfouten.

We hebben nog veel meer tips waarmee je een goede eerste indruk maakt. Kijk daarvoor eens op onze website (<http://www.groep88.nl/Sollicitatiegesprek.html>).

Hoe bereid je je voor?

Wat we nog veel belangrijker vinden dan het maken van een goede eerste indruk? Jouw voorbereiding op het gesprek zelf. Ga dus ruim van tevoren eens na:

- Bij wie ga ik eigenlijk op gesprek (check LinkedIn en Facebook)?
- Wat zijn de hobby's van mijn gesprekspartners (daar kom ik zo op terug met een leuk voorbeeld)?
- Hoeveel vestigingen heeft het kantoor?
- Wat zijn de ambities van het kantoor en van de partners (zijn er groeiplannen)?
- Wat is de missie en visie van het kantoor?

Wel 321 vragen moet je paraat hebben. Waarom? Omdat dat je niet alleen als kandidaat een goed beeld geeft van je eventueel toekomstige werkgever, maar vooral ook omdat je er indruk mee maakt op die toekomstige werkgever. Je geeft ermee aan dat je een interessante en nieuwsgierige gesprekspartner bent en je goed hebt voorbereid. Als ik na een gesprek word gebeld door een kandidaat, die mij verslag doet en zegt: "Ja, het was een leuk gesprek, ik heb er tweeënhalve uur gezeten." denk ik: 'Bingo, dat klinkt als een match!'

Twee voorbeelden van een goede voorbereiding

Ik heb er tientallen, maar in deze blog deel ik graag de volgende twee anekdotes met je.

Je weet nooit wat je gemeen hebt met je gesprekspartner

Een van onze kandidaten was in het verleden Nederlandse kampioen duffe sport geweest. Ik kan de duffe sport hier echt niet noemen, want dan weet iedereen dankzij Google over wie ik het heb, en dat kan natuurlijk niet. Ik had een goed gesprek met hem. Aan het einde van zo'n gesprek heb ik altijd een rondje persoonlijke vragen: ben je getrouwd, heb je kinderen, hobby's, sporten etc. Hoe meer ik weet, hoe beter ik mijn opdrachtgever kan informeren. Deze kandidaat was getrouwd, had kinderen, had gestudeerd. Daarnaast gaf hij aan dat hij Nederlands kampioen duffe sport was geweest en dus een echte topsporter was. Hij had het alleen niet op zijn cv gezet, want zoals hij zelf aangaf: "Tja, het is wel een tikkie een duffe sport". Ik heb het juist wel op zijn cv opgenomen, met zijn toestemming uiteraard, want het toeval wilde: de vennoot van het kantoor waar hij op bezoek ging, had ook op hoog niveau die sport uitgeoefend. Daarmee hadden ze bij wijze van spreken al een klik voordat het gesprek begon!

Ken je nog een mop?

Ik werd uitgenodigd door een vennoot die van kantoor was geswitcht en vroeg of ik, nu hij elders zat, weer voor hem aan de slag wilde om nieuwe medewerkers te werven. Ik ging bij hem op bezoek, waarbij ook een dame van HR aanschoof, ter kennismaking. Het was een prima geanimeerd en inhoudelijk goed gesprek. Na een goed uur liep het een beetje op zijn eind. Als een duveltje uit een doosje vroeg die vennoot plotseling of ik een leuke mop wist. Nu ben ik verre van goed in moppen tappen, maar ik redde me eruit door te zeggen dat ik zeker een goede mop wist, maar dat ik die in het bijzijn van deze dame onmogelijk met hem kon delen. Ik zei: "Ik zit zo in de auto, dan bel ik je!". Dat kon hij wel waarderen, en ik was ontsnapt! Uiteraard belde ik hem later en vroeg hem waarover dat nou ging. Hij vertelde dat hij elke sollicitant op die manier testte. Als je een goede mop wist, ad rem kon reageren, gaf dat volgens hem aan dat je je uit bepaalde situaties kon redden.

Een paar dagen later ging een kandidaat van ons bureau toevallig bij hem op gesprek. Nu hoefde ik deze uitstekende kandidaat verder niet 'echt' voor te bereiden, maar ik heb hem wel even gebeld en gezegd dat hij een mop paraat moest hebben. Mijn kandidaat begreep er niets van, maar belde na afloop natuurlijk om verslag te doen. Ook hij kreeg aan het einde van het gesprek opeens de vraag of hij een goede mop wist. Een gewaarschuwd mens telt voor twee, dus die had hij wel paraat. Je snapt: deze kandidaat is aangenomen en erg blij met z'n carrièrestap.

Moet je dus al die boeken gaan lezen voordat je op gesprek gaat? Ik denk het eerlijk gezegd niet. Solliciteren moet geen trucje worden. Je zorgt voor een goede eerste indruk, je bereidt je goed voor en met dat wat je hebt meegekregen in je opleiding en opvoeding blijf je verder dicht bij jezelf. Als je dat niet doet, val je uiteindelijk toch door de mand. Maar, voor alle zekerheid: leer wél een goeie mop uit je hoofd!

Redactie: Adviesgroep '88
November 2017 | www.groep88.nl

