

DÉ
SOLLICITATIE-
METHODE
VAN NU!

Creëer je volgende baan

KOM ALS ENIGE AAN TAFEL
BIJ JE NIEUWE WERKGEVER

MARJOLEIN KALTER

Colofon

Illustraties: Shutterstock, Marjolein Kalter

Ontwerp: Melody Drost, Twin Media bv

Vormgeving: Myrthe van der Voort, Twin Media bv

Foto auteur: Wendy van Hardeveld

Tekstadvies en redactie: Nienke van Oeveren, Boekredactie

Redactie: Peter Spijker, Spijkertekst

Uitgever: Donald Suidman, BigBusinessPublishers

www.bbpublishers.nl/baan

ISBN 9789491757464

eerste druk, juni 2017

© 2017 BigBusinessPublishers Utrecht

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, social media of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Aanbevelingen

‘Een kordaat boek, spoort aan tot de broodnodige actie –niets blijft immers zoals het nu is-, op een prettige, aansprekende manier. Marjolein neemt stelling, draait niet om de hete brij heen: aan de bak, professionals, want de wereld draait in een steeds hoger tempo door.’

Yolanda Buchel, coach en oprichter Woosh5.com

‘Zelf je eigen baan creëren is de toekomst. We gaan naar een arbeidsmarkt waarin werknemers werkondernemer worden en iedereen medeverantwoordelijk is voor zijn eigen loopbaan. Met haar vooruitziende blik werkt Marjolein Kalter al jaren vanuit deze gedachte. Mooi dat dat nu zijn weerslag krijgt in dit praktische en verhelderende boek.’

Maarten Freriks, initiatiefnemer en voorzitter Stichting Innovatiebanen

‘Een mooi praktisch doeboek! Je gaat stap voor stap op je eigen tempo door het boek.’

Inge Perez Felipe, Projectleider Mobiliteit Utrecht, adviseur werkgevers

‘Erg concreet vanuit de optiek van de baanzoekende.’

**Nevin Akbasoglu, Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid/
directie Werknemersregelingen**

‘Wat een uitgebreid boek! Ook goed te gebruiken bij het schrijven van een ondernemingsplan.’

**Emke Meesters van Biemen, stress-counselor Minder=Meer Coaching &
Advies**

‘Een toegankelijk en praktisch (werk)boek. Nuttig!’

**Carla van Wezop, HR consultant, duurzame inzetbaarheid, actieve mobiliteit
Rabobank Nederland**

‘Een mooi handboek voor de werkzoekende met praktische voorbeelden en opdrachten.’

Wim van den Nobelen, recruiter en oprichter van Strictly People

‘Dit boek prikkelt de oudere sollicitant om proactief werkgevers te benaderen. Voor de werkzoekende die vast zit in het solliciteren geeft het boek nieuwe inzichten in proactief een baan zoeken.’

Pieter Vermeer, aanjager van de Broekriem, platform voor werkzoekenden

‘Zij die al vaak zijn teleurgesteld op de huidige arbeidsmarkt, vinden in het boek praktische handvatten om een volgende keer wél succesvol te zijn. Het boek onderscheidt zich van andere boeken met loopbaanadviezen en sollicitatietips door zich te richten op het zelf creëren van werk.’

Werner Liebrechts, Doctoral Candidate at Utrecht University School of Economics

‘Inspirerend, vol informatie en zet mensen aan tot nadenken!’

Koen Vinkenvleugel, arbeidsmarktspecialist

‘Op de nieuwe arbeidsmarkt moet je van solliciteren werk maken – dit boek brengt je op aansprekende wijze van de wacht- naar de actiestand.’

Ton Wilthagen, hoogleraar Arbeidsmarkt, Tilburg University

Inhoud

Aanbevelingen	3
Inleiding	8
Hoofdstuk 0 <i>De wereld op zijn kop</i>	18
0.1 De veranderde arbeidsmarkt	19
0.2 Kenmerken van een ondernemende werknemer	21
0.3 Ben je er klaar voor?	27
Hoofdstuk 1 <i>Stap 1 Jezelf als merk ontwikkelen</i>	28
1.1 Ik als merk	30
1.2 De waarde van je werkervaring benoemen	31
1.3 Ontdek je waardevolle levenslessen	32
1.4 Benoem je persoonlijke werkkwaliteiten	34
1.5 Hoe kent je omgeving jou?	36
1.6 De context voor jouw ideale werktoekomst	38
1.7 Kies jouw toekomstige expertisegebied	45
Hoofdstuk 2 <i>Stap 2 Je ideale werkgever bepalen</i>	48
2.1 Eigenschappen van je ideale werkgever	50
2.2 Optellen en afstrepen tot je de ideale werkgever hebt	54
Hoofdstuk 3 <i>Stap 3 Het probleem van je ideale werkgever ontdekken</i>	60
3.1 Op zoek gaan naar een probleem	61
3.2 Van achter je bureau op zoek	67
3.3 Bepaal je hypothese	70
Hoofdstuk 4 <i>Stap 4 Contacten ontwikkelen</i>	72
4.1 Netwerken vanuit de relatie	74
4.2 Jij maakt je netwerkbijeenkomst	80
4.3 Contact opbouwen	84
4.4 Jezelf uitnodigen	90

Hoofdstuk 5 Stap 5 <i>Je oplossing brengen</i>	96
5.1 Oplossing voor het probleem	98
5.2 Je businesscase opbouwen	102
5.3 De gesloten open sollicitatiebrief schrijven	105
5.4 Het gesprek voeren	107
5.5 Je oplossing overtuigend presenteren	108
Hoofdstuk 6 Stap 6 <i>Je contract afsluiten</i>	114
6.1 Onderhandelen 2.0	116
6.2 Zeven fases	120
6.3 Baan of bedrijf	128
Hoofdstuk 7 <i>Blijf werken aan je baan</i>	132
7.1 Je baan evalueren	134
7.2 Binnen of buiten je organisatie	138
Bijlage 1 Branches	146
Bijlage 2 Ondernijvende overtuigingen over geld	147
Bijlage 3 Getallen voor contractonderhandelingen	148
Bijlage 4 Onderhandelingstips	150
Bijlage 5 Je baanevaluatie	151
Geraadpleegde bronnen	156
Over de auteur	158



Inleiding

Had je ooit gedacht dat het jou zou overkomen? Toch is het gebeurd, je bent op zoek naar ander werk, niet echt vrijwillig en met meer ervaring dan toen je begon. De laatste keer dat je bezig was met solliciteren is jaren geleden. Eigenlijk ben je tot nu toe altijd van de ene baan in de andere baan gerold, maar nu is het anders. Je bent al een tijdje ‘beschikbaar’ zoals dat zo mooi heet tegenwoordig. Eerst ben je een tijdje kwaad geweest, verdrietig ook. Je voelde je afgedankt, hoewel je het de laatste jaren ook niet geweldig meer naar je zin had. Onder ons gezegd; je wist wel dat jij niet meer het vuur in je had dat je voelde toen je aan die baan begon.

Je bent goed opgeleid, hebt best veel ervaring, waarom zou het je niet lukken om weer snel aan het werk te komen? Zo dacht je er een aantal maanden geleden in ieder geval over. Je bent op internet aan het speuren naar vacatures, welke vacatures zoek je eigenlijk? Die functies hebben overal andere namen. En of je je oude functie nog wel wilt...? Je weet het niet, maar je moet toch wat. Je bent ook verplicht om te solliciteren dus hup maar.

Oude contacten weer eens benaderd, kijken of zij iets voor je kunnen betekenen. Blijkt ook tegen te vallen. Netwerken is tegenwoordig bon ton. Schijnt dat dat de beste manier is voor jou om weer aan de slag te gaan. Eigenlijk heb je altijd een hekel gehad aan netwerken. Het voelde alsof je toch een beetje gekunsteld met wildvreemden in een 'voor wat hoort wat' situatie terecht kwam. Zijn ze nou aardig of doen ze alleen maar zo? Als je naar een netwerk-bijeenkomst gaat, heb je een beetje het gevoel dat je jezelf loopt te verkopen. Vanuit je baan kon je daar in ieder geval je visitekaartje met daarop je bedrijf en de status van je functie kwijt, maar nu sta je daar namens jezelf in je 'eigen uppie'.

Je denkt nog weleens terug aan hoe je een aantal jaren terug oordeelde over werklozen; als je wilt werken dan kun je werken. Voelt nou toch een tikje anders. Met terugwerkende kracht schaam je je over je oordeel. Eigenlijk heb je helemaal geen zin om te solliciteren. Je hebt je cv bijgewerkt en eigenlijk moet een werkgever maar eens kijken wat je allemaal in huis hebt. Je kunt tenslotte genoeg.

In plaats daarvan heb je inmiddels gemerkt dat jouw sollicitatie op de grote hoop terecht komt. De functies die perfect bij jou lijken te passen hebben op honderden anderen kennelijk datzelfde effect. Vervelend om per ommegaande een afwijzing te krijgen omdat iemand anders 'beter aan het profiel voldoet'. Nog akeliger is het wanneer je geen reactie op je sollicitatie krijgt. En iedere week jezelf weer oppeppen om je in te leven in een nieuwe vacature kost veel meer energie dan je ooit had gedacht.

Of is dit nu de tijd om eens te gaan doen wat je écht altijd gewild had? Een baan vinden die helemaal op je lijf geschreven staat. Wow, dat zou geweldig zijn. Maar ja, een baan die helemaal bij jou past, waar je kunt leren, waar je gewaardeerd wordt, met leuke collega's, mooie doorgroeimogelijkheden, waarmee je ook nog de wereld een beetje mooier achter kunt laten. Welke baan zou dat in zich kunnen hebben?

INLEIDING

Het is helemaal niet zo makkelijk om vast te stellen wat je eigenlijk wilt. Stom om hardop te bekennen dat je eigenlijk niet precies weet wat je wilt hè? En dat op jouw leeftijd.

Of zou je ook zzp'er worden? Er zijn wel een paar dingen die je heel graag doet. Maar kun je daar ook geld mee verdienen? Als iemand anders nou het verkopen maar deed, dan kon jij gewoon doen waar je echt goed in bent.

Dit zijn zomaar wat dialogen van deelnemers aan het Baan Als Business programma die ik de afgelopen jaren heb opgevangen. Herken jij je erin? Dan is dit waarschijnlijk een boek waar jij verder mee kunt.

Met *Creëer je volgende baan* krijg je de handvatten om als professional met ervaring de match te maken tussen jou en de arbeidsmarkt. Zodat jij zo meteen prima op je plek bent, het werk doet dat je verschrikkelijk boeiend vindt én je werkgever blij is met wat je aflevert. Of dat een vaste aanstelling is, een tijdelijk contract of een overeenkomst met jou als zzp'er, maakt je nog niet eens zoveel uit.

Lijkt je dat wat?...

Zelf wist ik op de middelbare school precies te vertellen wat voor studiekeuze je moest maken: ga iets doen wat je leuk vindt, of kies een studie waar je later veel geld mee kunt verdienen. Als je mazzel hebt vallen ze samen. Ik wilde docent drama worden, om vooral een bijdrage te leveren aan de zelfstandigheid van jongeren in de maatschappij. Ik werd uitgeloot voor de opleiding, werd docent beeldende vakken, maar daar was geen werk in. Ik schoolde me om tot opleidingsadviseur informatica en kwam terecht in het bankwezen.

In 17 jaar had ik elf verschillende functies bij een grote bank. De rode draad was voor mij altijd de ontwikkeling van mensen. Toen ik dat eenmaal doorhad, wilde ik daar helemaal voor gaan en ben ik voor mezelf begonnen als coach. Na de nodige trainingen werd ik businesscoach. Ik coachte zzp-ers om hun winstgevende niche te vinden.

Toen op het hoogtepunt van de crisis duidelijk werd dat er potente, goed opgeleide, werkzoekende veertigplussers op de bank zaten die moedeloos werden van alle afwijzingen werd ik pissig. Het kan niet waar zijn dat jij op de bank zit! Jij hebt alles in huis om een bijdrage te leveren, om mee te doen, om je waarde verder te ontwikkelen en door te geven. Ik weet zeker dat als je met

mij in gesprek bent, in no time duidelijk is wat jouw unieke bijdrage is.

Ik ontdekte dat mijn methode voor zzp'ers uitstekend geschikt is om werkzoekenden te helpen om aan het werk te komen in hun zelf gecreëerde baan. Voor werkgevers en mensen in een baan is de methode bruikbaar om professionals blijvend te prikkelen om invulling te geven aan hun volgende loopbaanstap. Met heel veel plezier heb ik verschillende groepen werkzoekende (meestal baanloze) professionals begeleid waarvan zeventig procent binnen een half jaar aan het werk was in een baan of in een eigen bedrijf.

Mijn visie is om de wereld een beetje beter achter te laten door ondernemende werknemers te helpen om doorlopend in hun baan en aan hun baan te werken waardoor ze de baancreator zijn van het beste werk dat ze zich wensen. Ze vervullen hun werk als vanzelfsprekend omdat het een vertaling is van wie ze zijn. Of ze nu 30 zijn of met pensioen, hier gaan ze mee door. Het werk geeft uitdrukking aan wie ze in wezen zijn. Ik wil alle professionals in Nederland en België bereiken met deze methode die de basis is voor het nieuwe werk zoeken, werk vinden en werk ontwikkelen, in een baan of in een bedrijf.

Na vijf jaar begeleiden van ondernemers en werkzoekenden vond ik het tijd om het model dat ik heb ontwikkeld op papier te zetten en uitgebreid toe te lichten, zodat jij er zelf mee aan de slag kunt.

DIT BOEK IS VOOR JOU

Creëer je volgende baan is bedoeld voor professionals met werkervaring die op zoek zijn naar nieuw werk dat echt bij ze past. Werkzoekers die met honderden anderen op dezelfde vacature solliciteren en meestal afgewezen worden, leren hoe ze, door zich goed af te stemmen op de ander, met de juiste nieuwe werkgever aan tafel komen.

Dit boek is ook bedoeld voor mensen met een baan die eigenlijk iets anders willen, maar nu blijven zitten omdat ze veel te verliezen hebben als ze huidige zekerheden op het spel zetten. Zij kunnen *Creëer je volgende baan* gebruiken om te werken aan hun verhoogde inzetbaarheid. Daarmee vinden ze meer werkplezier en leveren ze meer toegevoegde waarde.

INLEIDING

Ik tref bovendien veel werkzoekenden die twijfelen tussen een baan vinden of zzp'er worden. Dit boek helpt je uit deze spagaat. Je hoeft deze beslissing niet vooraf te maken.

In *Creëer je volgende baan* vind je een praktische handleiding voor de nieuwe manier van solliciteren. Beheers je deze manier, dan ben je een succesvolle ondernemende werknemer. In de zes stappen vind je veel opdrachten waarmee jij jouw volgende baan kunt creëren. Na een beschrijving over de veranderingen in de arbeidsmarkt en de veranderde eisen aan werknemers volgen de zes stappen in de volgende hoofdstukken van het boek.

- 1.** Welk werk zou je met nog meer enthousiasme (kunnen) doen?
- 2.** Werk je nog steeds bij de meest inspirerende werkgever op de meest boeiende afdeling en zo niet, waar en hoe vind je jouw ideale werkgever?
- 3.** Wat zijn de problemen op het bordje van je ideale werkgever of van je huidige leidinggevende waar je hem nog meer, of nog beter mee kunt helpen?
- 4.** Hoe word of blijf je een expert onder je vakgenoten, in je branche of in je loopbaanontwikkeling?
- 5.** Welke oplossingen kan je nog meer bieden aan je ideale werkgever? Hoe kan jij nog meer waarde toevoegen?
- 6.** Als je die waarde toevoegt, wat is de daarbij behorende arbeidsovereenkomst voor jou?

Het boek eindigt met het hoofdstuk waarmee je zorgt dat je blijvend jouw meest inspirerende baan hebt.

Het is slim van je om hulp in te schakelen als je geïnspireerd aan het werk wilt. Gebruik dit boek, zoek een werkzoekmaatje, schakel een loopbaancoach in of laat mij je naast dit boek verder helpen.

Ik geloof dat jij het werk kunt creëren waarin je jouw unieke bijdrage optimaal kunt leveren aan een werkgever die je daarvoor echt waardeert.

Heb je geen werkervaring, wil je niet in actie komen, zit je nog in de put na je ontslag of verwacht je dat je in je volgende baan rolt zoals in de vorige, dan is dit boek niet voor jou bestemd.

OM VERWARRING TE VOORKOMEN

Lees voor hij ook zij

In dit boek gebruik ik gemakshalve hij voor de werkzoeker en de werkgever. Uiteraard geldt voor hij ook zij.

Namen en voorbeelden

De voorbeelden zijn gebaseerd op echt gebeurde situaties. Sommige voorbeelden zijn voor de duidelijkheid vereenvoudigd en bij andere voorbeelden heb ik een combinatie gemaakt van enkele op elkaar lijkende voorbeelden. De namen zijn om privacy-redenen veranderd.

Lees voor baan ook bedrijf

Dit boek is gericht op het vinden van betaald werk in de vorm van een baan, maar tijdens je onderzoek kun je ontdekken dat je niet voor een baan maar voor zelfstandig ondernemerschap kiest. Aangezien er zoveel meer contractvormen bestaan dan een baan of ondernemerschap kies ik in de meeste gevallen voor het woord baan. De toegepaste methode is geënt op ondernemers en vertaald voor 'baanzoekers', vandaar de onderneme-nde werknemer.

Voor werkzoekenden met en zonder baan

Werkzoekenden zonder baan hebben de taak om (nieuwe) wegen te bewandelen om weer aan het werk te komen. De toegelichte methode is ook uitstekend geschikt voor werkende professionals die hun volgende baan willen creëren.

De trage snelle route

Het proces om zelf je baan te creëren vraagt meer tijd dan het solliciteren op een vacature. Het is een speurtocht die jou naar de baan leidt die echt bij jou past. Wanneer je nu al een jaar zonder succes wekelijks op vacatures solliciteert, weet je dat solliciteren op de klassieke manier ook veel tijd kost. Bij iedere sollicitatie begin je van voor af aan.

Met de zes stappen waarmee jij de baan creëert die bij jou past, ben je snel twee of drie maanden verder voordat je aan tafel zit met jouw ideale werkgever. Daarmee is het initiële proces aanzienlijk langer. Het grote voordeel is dat je je niet bij iedere vacature in de context van de werkgever en de functie hoeft in te leven. Je pad is doelgerichter en je bent bezig het werk te gaan doen dat jij het liefste doet, voor de werkgever waar jij het beste bij past.

INLEIDING

ZES STAPPEN

Dit boek geeft jou in zes stappen de mogelijkheid om je volgende baan te creëren. Het is gebaseerd op de manier waarop ondernemers succesvol zijn. Maar je hoeft geen ondernemer te worden om succesformules van hen te implementeren. Je hebt alleen nooit geleerd hoe je succesvol ondernemerschap in je baan zou kunnen brengen.

Hoe kun je dit boek het beste gebruiken?

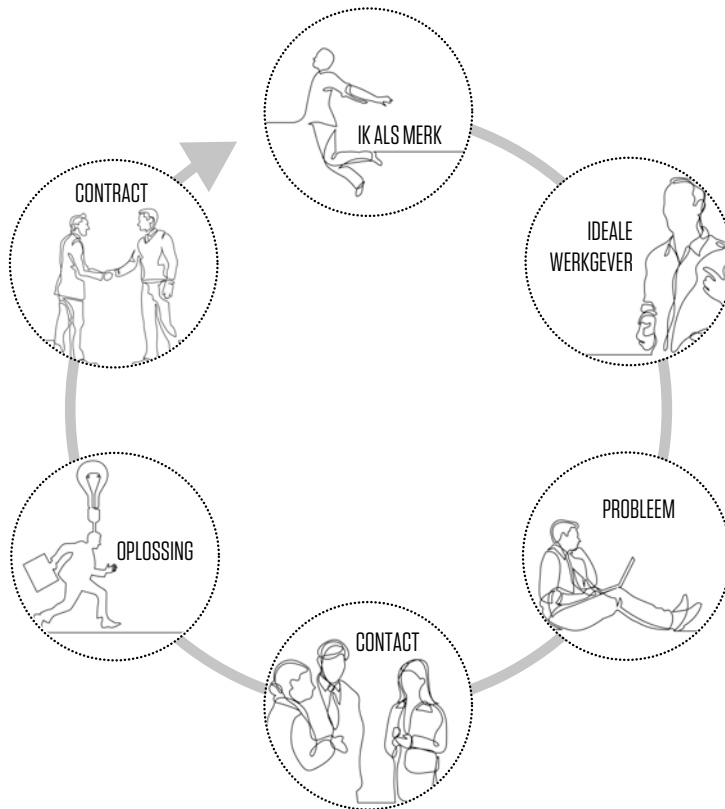
Het meeste rendement haal je uit dit boek als je het van voor naar achteren leest en de opdrachten op papier uitwerkt.

Misschien vind je het plezierig om het eerst een keer helemaal door te lezen en dan de voor jou meest aansprekende opdrachten uit te voeren. Het eerste hoofdstuk schetst de context en de veranderingen op de huidige arbeidsmarkt. Als je je afvraagt waarom je er niet zomaar in slaagt om op de klassieke manier te solliciteren naar een baan, vind je daar antwoorden.

In de eerste stap, **jezelf als merk ontwikkelen**, onderzoek je wat je allemaal in huis hebt. En je maakt daar een keuze in. Je kiest die elementen die het meest bij jou passen, waar je graag verder mee wilt en waarbij je de indruk hebt dat het een interessante combinatie op kan leveren. In feite kijk je hoe je jouw aanbod laat aansluiten op de behoefte van een werkgever. Dat is precies wat ondernemers doen.

Weet je niet precies wat je expertisegebied wordt, begin dan hier. Verzamelen wat je allemaal te bieden hebt ondersteunt ook je zelfvertrouwen.

Je ideale werkgever bepalen doe je in de tweede stap. Je definieert voor wie je heel graag zou willen werken. Een ondernemer noemt dat zijn ideale klant, of zijn doelgroep. Zie je ideale werkgever als een klant, hij gaat jou immers betalen voor de diensten die je levert. Stapsgewijs werk je uit waar je ideale werkgever aan voldoet. Heel belangrijk is dat je hierin een keuze maakt. Waarom? Dat lees je in het betreffende hoofdstuk. Wanneer het voor jou gesneden koek is wat je wilt doen, omdat je helemaal gepikt en gemazeld bent in een bepaalde expertise, is het kiezen wie jouw ideale werkgever is veel eenvoudiger.



FIGUUR 0 DE ZES STAPPEN VAN HET BAAN ALS BUSINESS MODEL

Daarna ga je op zoek naar het probleem in de derde stap: **Het probleem van je ideale werkgever ontdekken**. Waar kan jouw specialisme de grootste toegevoegde waarde bieden? Je gaat op zoek naar de relevante thema's van het bedrijf of de organisatie waar jij voor wilt werken op het vlak van jouw expertise.

In de vierde stap, **Contacten ontwikkelen**, is je uiteindelijke doel om erachter te komen met wie je aan tafel wilt komen. Omdat je die persoon kunt helpen om met jouw expertise zijn probleem op te lossen. Dit hoofdstuk gaat over netwerken in de zin van relaties opbouwen. Heb je een relatie opgebouwd dan heb je een basis om verder te praten als partners.

INLEIDING

Hoe ga jij **Je oplossing aanbieden**? Alleen aan tafel komen voor een kopje koffie is een netwerkgesprek. Jij gaat verder en bedenkt een oplossing voor het probleem van je ideale werkgever. Je toont jouw expertise door deze om te zetten in een oplossingsvoorstel dat het bedrijf verder kan helpen. Dit is de 'gesloten open sollicitatie'. Het is de kunst om je ideale werkgever mee te nemen van de ongewenste naar de gewenste situatie zonder dat je hem met een plan van aanpak lastigvalt. Deze sollicitatiebrief bevat de ingrediënten van jouw nieuwe baan. Het is een business-case waarin je duidelijk maakt dat jouw oplossing zoveel toegevoegde waarde biedt dat jouw kosten een waardevolle investering zijn. Jouw oplossingsvoorstel levert je het sollicitatiegesprek op waarbij je niet met anderen in competitie bent voor een vacature. Het resultaat is dat de werkgever met jou in zee wil gaan.

In de zesde en laatste stap, **Het contract afsluiten**, sluit je een contract met je nieuwe werkgever. Pas op dit punt komt het soort overeenkomst ter sprake. Je aanstaande werkgever en jij zijn het erover eens dat jouw oplossing de organisatie toegevoegde waarde biedt. De overeenkomst die je gaat afsluiten is gebaseerd op de langetermijnrelatie én op de toegevoegde waarde die je gaat bieden. Hier kies je of je het probleem op gaat lossen als ondernemer of als werknemer. Dit hoofdstuk staat boordevol onderhandelingsstips.

Dit is wat mij drijft

Ik ben geweldig blij en dankbaar dat ik het vertrouwen van honderden deelnemers aan mijn workshops en programma's heb gekregen. Zij hebben de oefeningen in de praktijk toegepast waardoor jij er nu gebruik van kunt maken. Ik geloof dat iedereen unieke kwaliteiten heeft die hij mag ontdekken, ontwikkelen en door mag geven. Voor mij is de zin van het leven: doen wat als vanzelfsprekend bij jou past, wat jou uniek maakt en waarmee je waarde toevoegt aan anderen, dat geeft je geluk.

Mensen helpen om het meest inspirerende werk te gaan doen wat bij ze past is mijn vanzelfsprekende drijfveer. Daarmee wil ik een bijdrage leveren aan de duurzame inzetbaarheid van professionals in Nederland en België, zodat ze gezond, gelukkig en geïnspireerd aan het werk zijn en blijven.

Ik wens jou enorm veel plezier, inspiratie, kracht en wijsheid toe bij het gebruik van dit boek op weg naar de creatie van jouw volgende baan. Laat me weten hoe het met je gaat, wat je hebt kunnen toepassen, waar je vervolgvragen hebt of hoe ik je op een andere manier verder kan helpen.

Met een grootse groet

Utrecht, juni 2017

Marjolein Kalter

www.BaanAlsBusiness.nl/contact

Ieder draagt iets kostbaars in zich, dat in geen ander te vinden is. Dat te vinden, is je weg. (Martin Buber)