

## ***Zó maak je van jouw sollicitatiegesprek een succes!***



- Alles over een goede voorbereiding
- Omgaan met onzekerheid
- De kunst van positief blijven
- Voorbereiden op selectievragen

# Zó maak je van jouw sollicitatiegesprek een succes!

## Inleiding

Je hebt gesolliciteerd op de baan van je leven. Je hebt zó je best gedaan om je Curriculum Vitae onderscheidend te maken van al die honderden andere CV's die een werkgever ontvangt. Je hebt ervoor gezorgd dat die creativiteit niet ten koste is gegaan van de overzichtelijkheid. Bovendien bruist je motivatiebrief van energie zonder gladjes over te komen.

Je weet het zeker: na al deze moeite en dit mooie resultaat kan een sollicitatiegesprek gewoon niet meer uitblijven. Diep in je hart moet je een klein beetje lachen om je eigen optimisme. Het verleden heeft je immers geleerd dat de arbeidsmarkt een beetje op een loterij begint te lijken. En wie kent niet de verhalen van mensen, ook met een prachtige opleiding en mega veel ervaring, die vele tientallen en soms wel tegen de honderd sollicitatiebrieven hebben verstuurd zonder ook maar één keer voor een gesprek te worden uitgenodigd? Ik kan me zó goed voorstellen dat de moed je dan volledig in de schoenen zinkt! Het verbaast me niets als je na verloop van tijd bijna ongeïnteresseerd de envelop van wat vermoedelijk weer een afwijzing is, open scheurt. Je houdt al rekening met de zin "helaas moeten wij u meedelen..."

### YES! Een uitnodiging!

En dan ineens heb je een uitnodiging in je handen! Daar had je al lang niet meer op gerekend! Je springt bijna een gat in de lucht. Meteen daarna hap je naar adem. Je voelt paniek opkomen. Wat nu? Wat verwachten ze van je? Wat moet je allemaal doen om bij die werkgever in de smaak te vallen? Tja, nu je die uitnodiging hebt, nú moet je er ook voor zorgen dat je die baan in de wacht sleept.

Geen paniek! Lees rustig verder. Ik vertel je hoe jij je kunt voorbereiden op deze spannende gebeurtenis. Jij kunt een positieve indruk maken in het komende sollicitatiegesprek. En vooral: met onderstaande tips word je rustiger en zelfverzekerder, zodat je het gesprek nog leuk gaat vinden ook.

En je weet het zelf ook wel: hoe meer plezier jij hebt in het gesprek, hoe beter je overkomt.

**Ga rustig zitten en gun jezelf even de tijd om de volgende bladzijden door te lezen.**

## 1.0 Een uitnodiging voor een sollicitatiegesprek! Wat nu...

Dus je wordt uitgenodigd voor een **sollicitatiegesprek**.....en dan?



"Ik ga gewoon open het **sollicitatiegesprek** in" is een opmerking die ik vaak hoor. Dat betekent meestal zoveel als "ik zie wel waar het schip strandt" en dat is nou juist niet de bedoeling. Jouw schip moet niet stranden. Jouw schip moet precies op koers blijven en de haven binnen varen die jij hebt uitgezocht! Hoe zorg je daarvoor?

### Vorbereiden, voorbereiden, voorbereiden

Een goede voorbereiding is het halve werk. Voor een **sollicitatiegesprek** bestaat die voorbereiding uit het verzamelen van kennis en informatie. Over het bedrijf, de mensen, de functie en jezelf. Natuurlijk heb je dat al gedaan voordat je een sollicitatiebrief schreef. Het kan echter geen kwaad om voor het **sollicitatiegesprek** je geheugen op te frissen. Bovendien komt die baan nu toch echt dichtbij

en wordt het zaak om meer details in je op te nemen.

En vergeet niet: de toekomstige werkgever is niet de enige die vragen stelt in het **sollicitatiegesprek**. Ook jij hebt vragen! Als je immers straks 'ja' zegt tegen die baan, dan zul je een groot deel van je tijd in dat bedrijf doorbrengen. Dan is het te hopen dat het bedrijf bij je past, dat er mensen werken die jou aanspreken en dat de taken jou uitdagen.

De moeite waard toch, om je daar eens stevig in te verdiepen?

### **Kennis en informatie verzamelen, waarover dan?**

Het komt erop neer dat je na een goede voorbereiding:

- al een hoop weet over het bedrijf
- min of meer weet wie de mensen zijn met wie jij straks aan tafel zit
- een behoorlijk beeld hebt van de functie en de eisen waaraan je moet voldoen
- met pakkende voorbeelden kunt komen om duidelijk te maken dat jij aan die eisen voldoet
- voor jezelf de 25 meest gestelde sollicitatievragen kunt beantwoorden
- een lijst gemaakt hebt met vragen die jij gaat stellen aan de werkgever

Waarom en hoe? Dat lees je in de volgende hoofdstukken.

## **2.0 Van paniek naar zelfverzekerde aankomst!**

Ben jij ook iemand die helemaal door het dolle heen is als je de uitnodiging ontvangt, om vervolgens



bijna een paniekaanval te krijgen bij het idee dat je binnenkort bij een werkgever aan tafel zit?

Geen nood! Ik ga je stap voor stap meenemen van die dreigende paniekaanval naar een zelfverzekerde aankomst op de plaats van bestemming: het **sollicitatiegesprek!**

### **Ken het bedrijf!**

De eerste stap in je voorbereiding is zoveel mogelijk te weten komen over het bedrijf. Natuurlijk heb je dat eerder al gedaan, voordat jij je sollicitatiebrief

verzond. Nu let je meer op details. De website van het bedrijf is de meest aangewezen plek om informatie te verzamelen. Je ontdekt daar wat het bedrijf precies doet, hoeveel mensen er werken, hoe het bedrijf zich presenteert, wat de ambities zijn. Dat alles kan je aanspreken of je kunt er juist een hoop vragen bij hebben.

In de voorbereiding naar het **sollicitatiegesprek** noteer je alles wat in je gedachten komt bij het lezen van die informatie.

Kijk ook eens of het bedrijf een Twitter-account heeft, actief is op Facebook of een LinkedIn-profiel heeft.

En, ook interessant, is het bedrijf misschien de laatste tijd in het nieuws geweest? Kwestie van googlen op de bedrijfsnaam om die informatie te achterhalen.

### **Ken de mensen!**

In de uitnodiging staat meestal vermeld met welke mensen jij in het **sollicitatiegesprek** te maken krijgt. Geloof me: zij hebben jouw naam op LinkedIn en Facebook gezocht! Er is niets op tegen om dat

andersom ook te doen. Even een gezicht zien bij die namen. Hoe presenteren ze zich? Wat is precies hun functie? En hun achtergrond? Je zoektocht levert vast een schat aan informatie op!

### Waarom?

Ik hoor je nu denken: 'Waarom al die moeite?'

Simpelweg omdat het jou houvast geeft. En in een spannende periode rond een **sollicitatie-gesprek** kun je elk houvast gebruiken! Of niet soms?

Bovendien laat je zien dat je echt geïnteresseerd bent. Met de informatie die je vindt wordt het veel makkelijker om goede vragen te bedenken die je in het **sollicitatiegesprek** kunt stellen. Daarmee maak je het **sollicitatiegesprek** tot wat het hoort te zijn: een wederzijdse verkenning.

Tenslotte voorkom je er één van de grootste sollicitatieblunders mee: vragen stellen waarop je het antwoord zelf had kunnen vinden.

Nog meer voorbereiding? Jazeker! Lees rustig door.

## 3.0 Bewijs dat je aan de functie-eisen voldoet!

Het is al best een hele klus om informatie te verzamelen over het bedrijf en de mensen die er werken.



En daarmee is je voorbereiding nog niet afgerond. De volgende stap is uit te zoeken aan welke functie-eisen jij moet voldoen om deze baan in de wacht te slepen. Ik hoor je bijna denken: "Die eisen staan toch gewoon in de advertentietekst?"

Was het maar zo simpel! Natuurlijk vind je een deel van de eisen in de advertentietekst. In elk geval zijn daar de 'harde' criteria zoals opleiding en werkervaring vermeld. Maar er is meer.....

### Competenties bepalen het succes

Of jij straks succesvol bent in de functie wordt maar voor een deel bepaald door het diploma dat je op zak hebt. Competenties zijn de belangrijkste succesfactoren. Letterlijk vertaald zijn competenties 'bekwaamheden'. Maar vergis je niet: het gaat niet alleen om handelingen die je hebt aangeleerd. Ook motivatie, aanleg, talenten behoren tot competenties. Voorbeelden van competenties zijn: resultaatgerichtheid, stressbestendigheid, daadkracht. In advertentieteksten worden er meestal een paar genoemd. De rest, ja daar mag je naar raden. De kans dat je het goed raadt wordt groter als je de advertentietekst nog eens aan een grondig onderzoek onderwerpt. Welke taken worden er genoemd? Wat denk jij nodig te hebben om die taken goed te kunnen doen? Ga je in de nieuwe functie leidinggeven dan zul je waarschijnlijk goed moeten kunnen luisteren en mensen moeten kunnen overtuigen en enthousiasmeren. Een secretaresse zal naast plannen en organiseren ook nauwkeurig moeten kunnen werken. Bij een goede voorbereiding op een **sollicitatiegesprek** ga je op zoek naar 7 à 8 competenties die je nodig hebt om de functie met succes te vervullen.

### En nu het bewijs

En dan komt het meest lastige: hoe bewijs je dat jij die competenties in huis hebt?

In **sollicitatiegesprekken** wordt vaak de zogenaamde STARR-methode gebruikt. STARR staat voor Situatie, Taak, Acties, Resultaat en Reflectie. Je kunt de STARR-methode thuis prima voorbereiden.

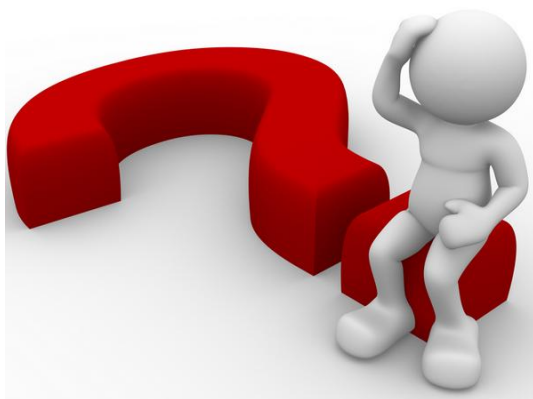
Stel jezelf bij elke competentie de volgende vragen:

- Beschrijf een 'situatie' waarin je competentie X nodig had
- Wat was jouw 'taak' in deze situatie?
- Welke 'acties' heb je ondernomen?
- Wat was het 'resultaat' van die acties?
- Als je nu terugkijkt ('reflectie') wat zou je dan anders doen?

Op deze manier bereid jij je uitstekend voor op het komende **sollicitatiegesprek**. Je bent er nog niet helemaal, dus lees snel verder in het volgende hoofdstuk...

## 4.0 Ben voorbereid op de meest voorkomende selectievragen!

Inmiddels weet je dat het belangrijk is het bedrijf en de mensen te leren kennen voordat je er op



gesprek gaat. Ook ken je de competenties die nodig zijn om de vacature succesvol te kunnen vervullen. Komt er dan geen einde aan de voorbereiding van een **sollicitatiegesprek**? Nee... nog niet! Het lijkt mij namelijk geruststellend om te weten welke vragen jouw toekomstige werkgever in het **sollicitatiegesprek** aan jou zou kunnen stellen. "Zou kunnen" zeg ik met opzet, want je begrijpt vast wel dat ik daarop geen garantie kan geven. Maar geloof me, de kans is groot dat in elk geval een paar vragen uit onderstaand rijtje aan bod komt.

### Veel gestelde vragen in een sollicitatiegesprek

1. Vertel eens iets over jezelf
2. Wat weet je al over onze organisatie?
3. Waarom wil je voor ons werken?
4. Welke positieve en negatieve aspecten heeft je huidige functie?
5. Wat heb jij ons te bieden wat anderen niet hebben?
6. Wanneer had je voor het laatst het gevoel dat je door de grond wilde zakken?
7. Wat is jouw doel op lange termijn?
8. Hoe succesvol was je tot nu toe?
9. Wij vinden je eigenlijk te zwaar voor deze functie, wat vind je daar zelf van?
10. Hoe zou jouw beste vriend of vriendin jou beschrijven?

### Probeer niet de toneelprijs in de wacht te slepen!

Wat je in de voorbereiding beter niet kunt doen is deze vragen en antwoorden zien als een soort toneelscenario. Tenzij je een opleiding aan de toneelschool hebt gehad verdwijnt namelijk elke vorm van spontaniteit zodra je probeert de antwoorden letterlijk uit je hoofd te leren. Bovendien, er schuilt

nog een gevaar in een letterlijke voorbereiding van de vragen: de zenuwen gieren door je keel als niet deze, maar andere vragen gesteld worden. Als je gesprekspartner afwijkt van jouw scenario, dan raak je de weg kwijt in het **sollicitatiegesprek**. En dat was nou net niet de bedoeling. Je wilde toch juist met méér zelfvertrouwen het **sollicitatiegesprek** ingaan?

## Hoe dan wel?

Lees de vragen, laat ze rustig tot je doordringen. Tussen de uitnodiging en het **sollicitatiegesprek** zit meestal een paar dagen tot een week. Gebruik die tijd om antwoorden 'naar boven te halen'. Is dat gelukt, heb je voor jezelf een antwoord kunnen geven, laat het er dan bij. Vertrouw erop dat het antwoord weer bovenkomt als er naar gevraagd wordt.

Meer selectievragen en nieuwe tips vind je in de vijfde, en laatste hoofdstuk, hieronder.

## 5.0 De laatste loodjes

Er komt geen einde aan hè... aan het voorbereiden van je **sollicitatiegesprek**. Je bent er bijna! En ja, solliciteren is keihard werken. Maar stel je eens voor dat je daarmee die fantastische baan in de wacht sleept. Voel je het? Daar doe je het voor!



In het vorige hoofdstuk heb ik je verschillende voorbeelden gegeven van selectievragen die een werkgever in het sollicitatiegesprek kan stellen. Vast en zeker ben je daarmee al aan de slag gegaan. Om de puntjes op de i te zetten laat ik je nog eens 'sudder' over andere vragen die aan de orde kunnen komen. Je kunt tenslotte niet weten. Een

goede voorbereiding is het halve werk.

### Waar werkgevers in een sollicitatiegesprek nieuwsgierig naar zijn:

Ik ga gewoon verder waar ik in het vorige hoofdstuk ben gebleven:

11. Wat vind je aantrekkelijk in deze baan en wat minder aantrekkelijk?
12. Wat vind jij het allerbelangrijkste in je werk?
13. Op welke termijn denk je ingewerkt te kunnen zijn?
14. Waarom wil je bij je huidige werkgever weg?
15. Wat vind je van je huidige baas?
16. Wat zou je het liefst doen als je het voor het zeggen had?
17. Wat is jouw belangrijkste succesfactor?
18. Hoe lang wil je bij ons werken?
19. Waar word jij gelukkig van?
20. Welk salaris wil je verdienen?

### En wat is nu het enige juiste antwoord op al die vragen?

Het enige juiste antwoord bestaat niet! Er zijn wel wat algemene tips die je in het **sollicitatiegesprek** misschien kunt gebruiken. Zoals: houd de lijn in je verhaal vast; leg het accent op je kwaliteiten; durf je minder positieve kanten te benoemen maar relativeer ze; laat je nooit negatief uit over je huidige/vorige baan en baas. En kom je niet onder de salarismvraag uit, geef dan grenzen aan: 'ongeveer tussen zoveel en zoveel' of vraag naar de gangbare beloning.

### Misschien nog wel het allerbelangrijkste...

Zorg dat het antwoord **JOUW** antwoord is. Van naar anderen kijken om te zien of zij het antwoord goed vinden, word je alleen maar onzeker. Niet doen!

Weet je niet zo snel een antwoord te geven, durf daar dan voor uit te komen. Zeg nou zelf, wat hoor en zie jij het liefst: een sollicitant die met enige zelfspot zegt "nou heb ik me zo goed voorbereid en nog slaagt u erin om mij te overvallen. Ik weet het even niet", of iemand die zenuwachtig begint te

draaien, naar woorden zoekt en stotterend tot een nietszeggend antwoord komt?

Ben je ondanks je voorbereidingen erg zenuwachtig? Door dat te benoemen wordt het probleem minder groot. Het lucht op en breekt het ijs als je zegt: "je zou denken dat ik na alle **sollicitatiegesprekken** door de wol geveerd ben, maar in werkelijkheid ben ik nu hartstikke zenuwachtig". In de tijd dat ik P&O-adviseur was en het mijn taak was om mensen te selecteren voor vacatures, smolt ik bij zo'n ontwapenend antwoord!

Veel succes in je komende **sollicitatiegesprek**!

## Over de auteur

### Hanny Herremans, loopbaancoach



**Mijn naam is Hanny Herremans. Ik ben mijn carrière als 18-jarige begonnen in de zorg voor mensen met een verstandelijke handicap. Als je érgens leert kijken naar kwaliteiten van mensen, naar wat ze wél kunnen in plaats van wat ze niet kunnen, is het wel in de zorgsector. Die periode heeft op mij een diepe indruk gemaakt en heeft mij voor een belangrijk deel gevormd.**

Als adviseur op het vakgebied personeel en organisatie heb ik daarna in verschillende organisaties gewerkt. Op één of andere manier kwam ik altijd in aanraking met vragen over inzetbaarheid van mensen. Toen ik in 2007 een belangrijk project afrondde, dacht ik: "op P&O-gebied kan het voor mij niet leuker meer worden".

#### **Heft in handen nemen, dáár gaat het om**

Dat was voor mij het moment om zelf diep na te denken over mijn toekomst. Ik voelde hoeveel energie het mij gaf om zelf het heft in handen te nemen en loopbaankeuzes te maken. Ik besloot mijn hart te volgen en me te gaan specialiseren in het begeleiden van mensen op het gebied van hun persoonlijke ontwikkeling en hun loopbaanontwikkeling. Ik gun iedereen datzelfde machtige gevoel van invloed hebben op je eigen loopbaan. Sindsdien werk ik als loopbaancoach en trainer, eerst bij een grote gemeente en bij een regionaal loopbaancentrum, sinds 2009 als zelfstandig loopbaancoach.

#### **Nieuwe kansen, dát is wat ik je bied**

Door mijn positieve instelling ben ik in staat om je te motiveren en nieuwe kansen te laten zien om zélf je loopbaan vorm te geven. Ik pas mijn stijl van werken aan, aan de behoefte van mijn cliënten: dus ben ik op het ene moment loopbaancoach, dan weer adviseur, onderzoeker of expert. Zonder de confrontatie uit de weg te gaan of het concrete resultaat uit het oog te verliezen, breng ik graag luchtigheid en humor in onze gesprekken. Humor geeft lucht en lucht is ruimte voor nieuwe dingen, voor nieuw denken en nieuw gedrag.

*Sinds april 2014 geef ik workshops en trainingen in Wings College, mijn trainingsinstituut.*