Masterclass Connect – Slim Werk Vinden

**TRAININGSBUNDEL**

Noteer hier de antwoorden op de opdrachten die jullie op ‘Learning Fever’ (het digitale leerplatform) terugvinden.

**De sollicitatiestrategie**

**Structureer jouw zoektocht naar werk**

**Opdracht 1 – Hoe structureer jij jouw zoektocht naar werk?**

**Waar ga jij (meestal) op zoek naar vacatures?**

|  |
| --- |
|  |

**Wat doe jij (meestal) wanneer je een passende vacature hebt gevonden? Kan je een strategie ontwaren?**

|  |
| --- |
|  |

**Wat zou je in de toekomst anders willen aanpakken wanneer je nadenkt over jouw sollicitatiestrategie?**

|  |
| --- |
|  |

**Netwerken**

**Wat heb ik te bieden aan mijn netwerk**

**Introductie op belang van netwerken**

**Opdracht 2 – welke zijn de 4 kernbegrippen van netwerken?**

|  |
| --- |
| **1.****2.****3.****4.** |

**stap 1: zaai om te oogsten**

**Wat heb ik te bieden aan mijn netwerk?**

**Beantwoord de volgende vragen**

**Wat is (zijn) 1 (of meerdere) eigenschap (-pen) van jou waar je al vaak complimenten over kreeg van vrienden, familie, collega’s…**

**Waarvoor bellen mensen meestal naar jou? Bijvoorbeeld: als ik een goede fotografe zoek voor een profiel foto voor LinkedIn dan kan ik altijd rekenen op mijn nichtje, ze is er namelijk super goed in. Als iemand van mijn vrienden of familie wil solliciteren op een interessante job dan zullen ze me gegarandeerd bellen voor CV advies.**

**Waarvoor contacteert jouw netwerk jou?**

**Bedenk 3 personen in je netwerk die je zou kunnen helpen met de eigenschap (-pen) die je zonet benoemde. Je hoeft de namen niet op te schrijven, belangrijk is vooral dat je beschrijft hoe jij deze person zou kunnen verder helpen.**

**Stap 2: investeer in sociaal kapitaal**

**Opdracht – breng je netwerk/sociaal kapitaal in kaart:**

Noteer in de cirkels de namen van mensen die je kent en welke jobs ze uitoefenen, activiteiten ze doen, interessegebied ze hebben,… . Gebruik hiervoor het schema op de volgende bladzijde

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ jouw **eigen naam**

(binnenste cirkel)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de mensen die je **zeer goed** kent

(tweede cirkel) *bijvoorbeeld familie, vrienden*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de mensen die je **goed** kent

(derde cirkel) *bijvoorbeeld uit een vereniging, fitnessclub*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ mensen die je **kent of kende** maar waarmee je contact hebt verloren

(vierde cirkel) *bijvoorbeeld ex-collega’s, vroegere werkgevers, verre familieleden*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ mensen waar je **via anderen** mee in contact kunt komen

(vierde cirkel) *bijvoorbeeld collega’s van je broer/zus, ex-klasgenoten*



**Stap 3: focus op échte informatie**

**Stap 4: bruggen bouwen**

**Opdracht - nieuwe connecties maken**

**Zoek in je eigen netwerk 1 persoon waarmee je wil connecteren.  Schrijf hieronder de naam van die persoon**

|  |
| --- |
|  |

Schrijf op wat je tegen die persoon wil zeggen om connectie te maken en hoe de ander jou zou kunnen verderhelpen.

|  |
| --- |
|  |

Via welke weg/kanaal ga je met die persoon contact op te nemen?

|  |
| --- |
|  |

**Terugkomst in Zoom – opdracht in Breakout Rooms**

* In groepjes van 4 gaan we samen brainstormen rond het thema netwerken. Jullie behandelen in groep de volgende vragen:
	+ Na de les van deze ochtend: wat roept het idee van netwerken bij jou op? (welke emoties, gedachten, opportuniteiten…)
	+ Zie je jezelf netwerken in de praktijk? Zie je het jezelf effectief doen? Waarom wel en waarom niet?
	+ Wat houdt je eventueel nog tegen om te gaan netwerken? Welke drempels ervaar je? Welke informatie/inzichten zou je hierover nog willen weten?
	+ Welke opportuniteiten zie je in netwerken specifiek voor jouw situatie? Kan je een originele manier bedenken om nieuwe netwerkopportuniteiten te creëren.

Verzamel de inzichten/antwoorden van jullie groep op een whiteboard en kies 1 iemand in je groep die deze nadien zal presenteren in de main room.

**Jezelf succesvol voorstellen**

**Ontwikkel je persoonlijk merk**

**Opdracht 3 – Wat haal jij uit deze artikels over personal branding?**

**Herken je een strategie bij de opbouw van een persoonlijk merk?**

|  |
| --- |
|  |

**Welke elementen zou jij selecteren om jezelf als professional in de (arbeids)markt te zetten?**

|  |
| --- |
|  |

**De kracht van het waarom**

**Opdracht 4 – Waarom?**

Als je kijkt naar vorige werkervaringen, opleidingen,…: wat deed je dan graag en waarom?

|  |
| --- |
|  |

Kan je al een eerste voorlopige “waarom” voor jezelf formuleren?

|  |
| --- |
|  |

**Spreek je netwerk aan met een krachtige pitch**

**Opdracht 5: schrijf je pitch uit**

**Terugkomst in Zoom – afsluit van de dag**

**Verzamel hier eventuele vragen die je nog wil stellen aan de trainer**

**Offline netwerk:**

|  |
| --- |
|  |