

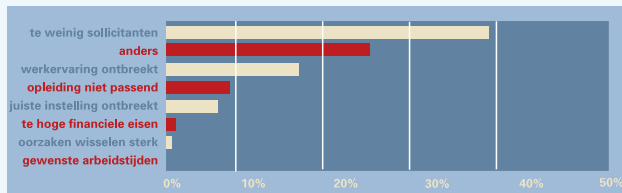
ER IS NU WERK VOOR DUIZENDEN MENSEN

>> De terugkeer naar werk begint met de overtuiging dat er banen zijn. Er zijn signalen dat er (veel) meer werk is dan wij inschatten. Werk dat bedrijven niet in vacatures publiceren. Nomia helpt dat 'verborgen' werk op te sporen. Door bedrijven informeel te benaderen of spontaan te bezoeken. Waarom is dat effectief?

Hoe Vinden Mensen Werk?

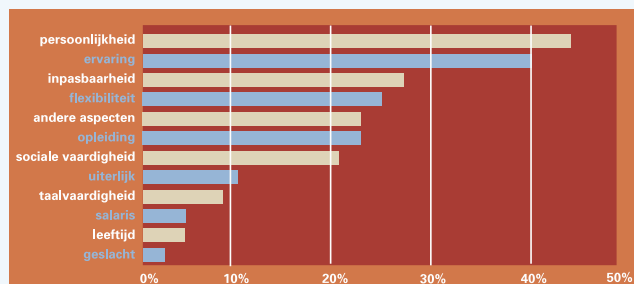
In Nederland zijn we eraan gewend geraakt dat bedrijven die personeel zoeken, vacatures in kranten zetten en tegenwoordig ook op Internet plaatsen. Steeds meer werkzoekenden merken dat zij er op deze manier niet tussenkomen. En veel bedrijven klagen dat zij niet de juiste mensen vinden.

Op een vacature reageren tientallen tot honderden mensen. Toch is uit onderstaand plaatje af te lezen dat bedrijven klagen over het gebrek aan sollicitanten. Hoe komt dat?



Bron CWI: oorzaken moeilijk vervulbare vacatures.

Blijkbaar zijn veel bedrijven ontevreden over de kwaliteit van werkzoekenden. In onderstaande grafiek staat dat werkgevers enthousiaste mensen willen die kiezen voor hun bedrijf. Met MBO+ opleidingen, de juiste werkervaring en direct inzetbaar:



Bron CWI: Doorslaggevende aspecten bij aanname personeel

De belangrijkste eigenschappen kunnen werkgevers alleen goed beoordelen als zij u persoonlijk ontmoeten. Een werkgever selecteert eerst op risico 's als leeftijd, salaris en periode van werkloosheid. Zij nodigen u niet uit voor een eerste gesprek als u minder voordelig scoort op deze kenmerken dan andere kandidaten. Terwijl deze risico's niets zeggen over uw geschiktheid!

Hoe ontmoeten bedrijven geschikte mensen? In onderstaand plaatje staan wegen naar werk:

Gebruik wervingskanalen	Geworven	Aangenomen	Succesquote
Informele kanalen	54	32	0,6
Advertenties	51	37	0,7
CWI	13	5	0,4
Uitzendbureau	17	8	0,5
Internet	11	3	0,3

Bron CWI

Werkzoekenden vinden het minst werk via Internet en CWI. Op Internetsites als werk.nl, Monsterboard en StepStone worden vacatures aangemeld die niet bij werkzoekenden passen. Internet lijkt geschikter voor een oriëntatie op de vacaturemarkt dan het daadwerkelijk vinden van werk. Omdat steeds minder bedrijven gebruik maken van uitzendbureaus vinden weinig mensen werk langs deze weg.

Informeel sollicitaties en advertenties leiden het meest naar werk. Sollicitaties op advertenties is vaak geen optie door de felle onderlinge concurrentie van sollicitanten.

Er blijven globaal drie routes naar werk over. Via sollicitaties op openstaande vacatures, netwerken en het pad naar zelfstandig ondernemerschap. De stroom mensen die via netwerken inkomsten verwerft wordt met ongeveer 80% steeds dikker.

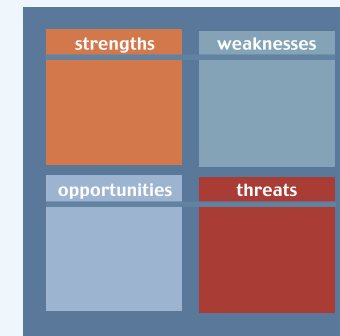
Uw droomloopbaan

Steeds minder bedrijven publiceren vacatures. Zij geloven immers niet op deze manier de juiste mensen te vinden. Misschien slaat u in een zoektocht naar werk het bedrijf over waar u altijd wilde werken. U ziet immers geen vacature? Nomia helpt om verborgen werk op te sporen in de volgende stappen:

> Uw waarde op de arbeidsmarkt

Zoektochten naar werk lijken in de praktijk op de aanschaf van een auto. Werkzoekenden bedenken beroepen terwijl pas op de arbeidsmarkt blijkt of bedrijven behoefte hebben aan hun capaciteiten. Zoals mensen er in een garage achter komen of zij voldoende geld hebben voor hun droomauto, zo blijkt voor werkzoekenden pas op de arbeidsmarkt of zij voldoende gekwalificeerd zijn voor een baan!

Een sterkte-zwakte analyses met de SWOT methode is een effectief middel om een loopbaan in kaart te brengen. Zonder afstemming met de arbeidsmarkt is een (uitgebreid) onderzoek



naar kwaliteiten en kansen echter minder zinvol.

Nomia helpt om de arbeidsmarktwaarde bij individuele werkgevers te verrichten. In oriënterende gesprekken leert u de inhoud van functies kennen. Ook weet u snel welke bedrijven het geambieerde werk aanbieden.

Het regelen van oriënterende gesprekken is niet eenvoudig en soms eng. Veel bedrijven denken dat u 'stiekem' toch aan het solliciteren bent. De kunst is om mensen aan te spreken op hun gevoel van loyaliteit. Nomia merkt dat veel mensen bereid zijn om medeburgers te helpen opnieuw aan de slag te komen.

> Marketing door netwerken

Mensen vinden werk door spontaan bedrijven te benaderen en naar werk te vragen. Niet zelden hebben bedrijven niet direct ruimte, maar maken een plek vrij voor mensen die goed zijn en graag willen. Of men kent via via een bedrijf dat werk biedt.

Personeel op de werkvloer of managers weten of een bedrijf groeit en nieuwe mensen gaat aannemen. Of dat er misschien personeel weggaat, of met pensioen gaan. Ook hebben zij soms de gouden tip naar een ander bedrijf of sector.

Mensen zijn best bereid iemand zonder werk verder te helpen. In Amerika is het heel normaal dat personeel op het werk worden gebeld of de baas geen 'extra handjes' nodig heeft.

> Bedrijvenbezoeken

Een rechtstreekse manier om met bedrijven in contact te komen is de bedrijven 'spontaan' te bezoeken. Deze methode is het meest geschikt voor 'open bedrijven', zoals industrie-terreinen, bouwprojecten en winkels. Maar ook voor hoger opgeleiden biedt deze methode uitzicht op werk.

> Kijkstage en meelopen

Kijkstages geven inzicht in de dagelijkse werkpraktijk. Zo leer je een bedrijf goed kennen. Het is een goede gelegenheid om voorgesteld te worden aan personeel. Misschien worden zij enthousiast over u als nieuwe collega.

> Arbeidscontracten

Veel werkzoekenden sporen netwerkend open werkplekken op die zij omzetten in arbeidscontracten. Anderen komen erachter dat er veel werk is, maar weinig banen. Zij vervullen veel tijdelijke contracten. Ook zijn er bedrijven die huiverig zijn voor risico's van loonverbanden en liever kiezen mensen inhuren als onderaannemer of free-lancer.

Er zijn werkzoekenden die erachter komen dat zij 'teveel' kwaliteiten bezitten en daardoor bedreigend zijn voor een werkgever. Een vreemde gewaarwording. Onder het motto "dat kan anders en beter" beginnen zij soms een eigen bedrijf.

Begeleiding

Samen met u werkt Nomia aan de kortste weg naar werk. Die is voor iedereen anders. Wij ondersteunen u bij het ontwikkelen van:

> Durf

Bedrijven informeel benaderen is voor veel mensen geen vanzelfsprekendheid. Daar is moed voor nodig. U oefent het benaderen van een werkgever met een begeleider. Nomia werkt met begeleiders die het ook willen voordoen. Uiteindelijk kunt u in uw werkzaam leven zelfstandig, zonder begeleiding bedrijven benaderen.

> Inzet

Iedereen vindt werk door gesprekken te voeren. Er moeten ongeveer 15 bedrijven worden gebeld voor één oriënterend- of kennismakend gesprek. Dat is een resultaat waar wij voor staan! Met 20 uren tijdsinvestering kan dat binnen een week geregeld zijn. Met het sturen van een brief en curriculum vitae op een vacature kost dat enkele weken tot maanden. Nomia kent mensen die meer dan 200 brieven stuurden en nooit zijn uitgenodigd voor een gesprek.

> De kunst van het vragenstellen

Voor een zoektocht naar verborgen werk is het stellen van vragen een basisvaardigheid. In het contact met bedrijven letten we erop dat u achterhaalt welke capaciteiten voor een bedrijf belangrijk zijn. In de volgende fase kweekt u het vertrouwen dat een bedrijf iets aan u heeft. Klikt het? Dan is dat een goed moment om een arbeidscontract te sluiten.

Contact

Onze formule werkt. Neem eens contact met ons op om over uw persoonlijke situatie te praten. Hoeveel sollicitaties heeft u achter de rug? Met welk resultaat? Wat kan verbeterd?

Wij nodigen u uit voor een vrijblijvend oriënterend gesprek, waarna u beslist. Nomia maakt een afspraak bij u in de buurt.

> Spreekt onze formule u aan?

Nomia consultants

Drs. Henk Smith
Arbeids- en Organisationspsycholoog

mobiel 06 51 84 47 74
email info@nomia.nl

www.nomia.nl

// NOMIA CONSULTANTS

Routeplanner naar Werk

Individuele Reïntegratie Overeenkomsten

Heeft u een uitkering via UWV Werkbedrijf en/ of gemeenten (sociale dienst/ Participatiewet) dan wilt natuurlijk uw eigen reïntegratiebureau kiezen.

Ook kunt u naar Nomia overstappen als u ontevreden bent over de huidige begeleiding.