

## **Werk in Zicht Trainingen**

Solliciteren is een vaardigheid waar tijdens vrijwel elke loopbaan meerdere keren een beroep op wordt gedaan. En tegelijkertijd is het een vaardigheid waar tijdens diezelfde loopbaan in ieder geval de werkgever nauwelijks enige aandacht aan schenkt. Binnen onze praktijk als loopbaanontwikkelaars worden wij dan ook op verschillende manieren betrokken in trajecten die moeten leiden tot een andere baan bij een andere werkgever.

Onze inzet varieert van het leveren van een enkele "in huis training", bijvoorbeeld als onderdeel van een sociaal plan, tot en met een volledig ingericht outplacementtraject in het geval van een individuele, meer complexe vraagstelling.

In deze brochure geven wij meer informatie over onze "Werk in Zicht trainingen". Iedere training voor zich richt zich op een ander element die de rol van sollicitant nu eenmaal met zich meebrengt. De gemeenschappelijke factor binnen dit aanbod is dat steeds wordt gewerkt vanuit de specifieke kracht en echtheid van de individuele deelnemers.

De "Werk in Zicht trainingen" worden in een vast programma maandelijks gegeven ten behoeve van de verrijking van de loopbaantrajecten van onze eigen klanten.

Opdrachtgevers die de loopbaantrajecten in eigen hand willen houden, kunnen individuen op basis van "open inschrijving" laten deelnemen aan een of meer van deze trainingen. Als het bij die opdrachtgever gaat om een onder eigen regie uitgevoerd groter mobiliteitstraject als gevolg van een reorganisatie, dan bieden wij de "Werk in Zicht trainingen" ook "in huis" aan.

**Voor mensen die hun praktische sollicitatievaardigheden willen aanscherpen.**

## **1. Solliciteren**

2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los: € 400,-  
Individueel traject: € 300,-  
Groepstarief: € 1.300,-

## **1. Solliciteren**

### **Aanvangscriterium**

Inzicht hebben in eigen talenten en mogelijkheden.

### **Doelstelling**

De eigen inzichten vertalen in een op papier en aan tafel inhoudelijk aansprekende presentatie.

### **Werkwijze**

Tijdens de workshop "Waarden in Perspectief", leren de deelnemers hun toegevoegde waarde als werknemer te onderkennen en verwoorden. Aansluitend worden de deelnemers ingewijd in de geheimen van een personeelsadvertentie, het selectieproces, de sollicitatiebrief, het CV en de STAR interviewtechniek. Met de nieuw verworven kennis gaan de deelnemers aan de slag met hun sollicitatiebrief en CV. Aan de hand daarvan wordt geoefend met sollicitatiegesprekken en krijgen de deelnemers ook zelf de rol van selecteur.

### **Tijdsinvestering**

Twee afzonderlijke dagdelen met een tussenliggende periode van één week.

### **Groepsgrootte**

Minimaal vier en maximaal zes deelnemers.

**Voor mensen die stil vallen bij de vraag: "waarom moet ik u kiezen?"**

1. Solliciteren
- 2. Onderscheidende factor**
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los: € 400,-  
Individueel traject: € 300,-  
Groepstarief : € 1.300,-

## **2. Onderscheidende factor**

### **Aanvangscriterium**

Deelnemers moeten weten en willen wat ze kunnen

### **Doelstelling**

Deze training wordt ingezet met als doel iemand met een andere invalshoek naar zijn talent en kracht te laten kijken: wat onderscheidt hem (respectievelijk zijn aanbod) van anderen?

Het kennen van deze factor en het kunnen verwoorden ervan versterkt de positie van een kandidaat tijdens een selectieprocedure of een netwerkproces aanzienlijk.

### **Werkwijze**

De 4 – 6 deelnemers combineren de aangeboden interviewtechniek en een creatieve werkwijze tot een eigen reclameboodschap op video.

### **Tijdsinvestering**

Een werkdag

### **Groepsgrootte**

Minimaal vier en maximaal zes deelnemers.

**Voor mensen die kunnen groeien in het bondiger verwoorden van hun aanbod.**

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
- 3. Elevator Pitch**
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los:	€	200,-
Individueel traject:	€	150,-
Groepstarief :	€	650,-

## **3. Elevator Pitch**

### **Aanvangscriterium**

Deelnemers moeten weten en willen wat ze kunnen.

### **Doelstelling**

Deze training daagt de kandidaat uit in een heel kort tijdsbestek (een ritje met de lift) zichzelf te verkopen en een ander te overtuigen van zijn kunnen.

### **Werkwijze**

Aan de hand van een 14 stappenplan en een aantal werkvormen ontwikkelen de deelnemers hun pitch, met als resultaat doeltreffend en snel toevoegende waarde(n) onder woorden kunnen brengen.

### **Tijdsinvestering**

Een dagdeel.

### **Groepsgrootte**

Minimaal vier en maximaal zes deelnemers.

**Voor mensen die willen leren een kansrijk zoekplan op te stellen.**

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
- 4. Smart doelen stellen**
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los: € 400,-  
Individueel traject: € 300,-  
Groepstarief : € 1.300,-

## **4. Smart doelen stellen**

### **Aanvangscriterium**

MBO werk- en denkniveau.

### **Doelstelling**

De uitvoering van een plan loopt vaak vast op een onvoldoende doordachte aanpak. Tijdens deze training leren de deelnemers de onderdelen van een kansrijk (dus SMART) actieplan te benoemen en te prioriteren. Ook leren zij de piketpalen te slaan die ten grondslag liggen aan de besluitvorming rondom de aanpassing van een plan in uitvoering.

### **Werkwijze**

Na een toelichting op de theorie van het smartificeren (**S**pecifiek, **M**eetbaar, **A**ceptabel, **R**esultaatgericht en **T**ijdgebonden) werken de deelnemers gezamenlijk aan een fictief actieplan. Tijdens het tweede dagdeel presenteren en bespreken zij het eerste concept van hun als huiswerk gemaakte eigen actieplan.

### **Tijdsinvestering**

Twee afzonderlijke dagdelen, met een tussenliggende week.

### **Groepsgrootte**

Vier tot zes deelnemers

**Voor mensen die in hun persoonlijk contact willen groeien in hun presentatie.**

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
- 5. Persoonlijke Presentatie**
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los: € 400,-  
Individueel traject: € 300,-  
Groepstarief : € 1.300,-

## **5. Persoonlijke Presentatie**

### **Aanvangscriterium**

Inzicht hebben in eigen talenten en mogelijkheden.

### **Doelstelling**

Deze training richt zich op mensen die inzicht willen verwerven in hun eigen impact en het charme aspect daarvan. Op basis van dit inzicht ontwikkelen zij een (nieuwe) manier van zichzelf presenteren, die natuurlijk en congruent is.

### **Werkwijze**

In deze training wordt gewerkt aan het verkrijgen van inzicht in de competentie "impact". Deelnemers geven elkaar, onder leiding van de trainer, feedback. Vanuit daar besluit elke deelnemer welk aspect van zijn impact wenselijk is, en traint zich in verschillende werkvormen in de presentatie van juist die eigenschappen.

### **Tijdsinvestering**

Een dag.

### **Groepsgrootte**

Vier tot acht deelnemers.

**Voor mensen die geloven dat hun netwerk te klein is of daar thans te weinig uit halen.**

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
- 6. Netwerken**
7. Competentiecarrousel
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los:	€	200,-
Individueel traject:	€	150,-
Groepstarief :	€	650,-

## 6. Netwerken

### Aanvangscriterium

Deelnemers moeten weten en willen wat ze kunnen en zijn bovendien in staat daar aansprekend over te vertellen.

### Doelstelling

Deze training wordt ingezet om deelnemers anders naar het eigen netwerk te laten kijken. Deelnemers leren hoe het netwerk in kaart te brengen en aan te sturen.

### Werkwijze

Via spel en onderwijsleergesprekken wordt de visie op netwerken neergelegd (netwerken is net werken, waarbij alles begint met geven en gegeven hebben) en bediscussieerd. De deelnemers krijgen na afloop een reader mee.

### Tijdsinvestering

Een dagdeel.

### Groepsgrootte

Vier tot acht deelnemers.

Voor mensen die willen ontdekken in welke mate een bepaalde competentie "echt" is.

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
- 7. Competentie-carrousel**
8. Werkmappen

Benodigd budget (excl. 19% btw):

Individueel los: € 95,-  
Individueel traject: € 95,-  
Groepstarief : € 650,-

Vraag ook naar onze brochure "competentiecarrousel"

## 7. Competentiecarrousel

Weten waar je competenties "echt" zijn gaat helpen bij het maken van loopbaan- en ontwikkelkeuzes. En het gaat zeker helpen als tijdens een sollicitatiegesprek op de betreffende competentie wordt doorgevraagd!

Wij hebben de dertig meest gevraagde competenties geselecteerd en geoperationaliseerd (omgezet in concreet waarneembaar gedrag). Vervolgens hebben wij voor elke competentie een aparte workshop gemaakt. Wij zijn dat onze "competentiecarrousel" gaan noemen.

Elke workshop wordt ten minste eens per kwartaal verzorgd en duurt 90 minuten. Deelnemers aan de workshop worden uitgedaagd opdrachten uit te voeren en oefeningen te doen. Kort, bondig en vaak ook hilarisch, want leren mag best leuk zijn! Zo ontdekt iedere deelnemer in welke mate hij/zij het gedrag laat zien dat hoort bij de betreffende competentie. Verrassend of bevestigend!

Bewust bekwaam	Bewust onbekwaam
Onbewust bekwaam	Onbewust onbekwaam

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. **Competentie-carrousel**
8. Werkmappen

## Competentiecarrousel

Op dit moment zijn onderstaande workshops opgenomen in de carrousel:

- Besluitvaardigheid
- Creativiteit
- Oordeelsvorming
- Kwaliteitsgerichtheid
- Gevoel voor humor
- Ontwikkelgerichtheid
- Onafhankelijkheid
- Resultaatgerichtheid
- Zelfinzicht
- Klantgerichtheid
- Coachen
- Netwerken
- Delegeren
- Professionaliteit
- Groepsgericht leidinggeven
- Verkopen
- Motiveren van medewerkers
- Helicoptervisie
- Aanspreekbaarheid
- Aanpassingsvermogen
- Feedback
- Flexibel gedrag
- Impact
- Onderhandelen
- Luisteren
- Overtuigen
- Multicult. Omgevingsbewustzijn
- Samenwerken
- Discipline
- Durf/Lef

Voor mensen die gestructureerd aan de slag willen en/of de behandelde theorie nog eens willen naslaan.

1. Solliciteren
2. Onderscheidende factor
3. Elevator Pitch
4. Smart doelen stellen
5. Persoonlijke Presentatie
6. Netwerken
7. Competentiecarrousel
- 8. Werkmappen**

## 8. Werkmappen

Ten behoeve van de trainingen en workshops zijn de volgende werkmappen en readers beschikbaar:

- Werkmap "Elevator Pitch in 14 stappen"
- Reader "Netwerken"
- Werkmap "Competentie Operationalisering"
- Reader "Waar vind ik vacatures"
- Reader "Hoe lees ik advertenties"
- Reader "Schriftelijk solliciteren"
- Reader "Het Sollicitatiegesprek"
- Reader "Wat gebeurt er tijdens een assessment"
- Reader "Onderhandelen"



**Amersfoort  
Achter de Kamp 2**



**Harderwijk  
Vischmarkt 17**



**Utrecht  
Jansdam 4 bis**



**Almere  
Televisieweg 2**

Het hoofdkantoor is gevestigd in Amersfoort. Hier worden ook de assessments afgenomen en vinden de trainingen plaats.

De coaches reizen tussen de vier vestigingen voor hun sessies. Op deze wijze is iedere coach met zijn unieke aanpak op iedere locatie beschikbaar.

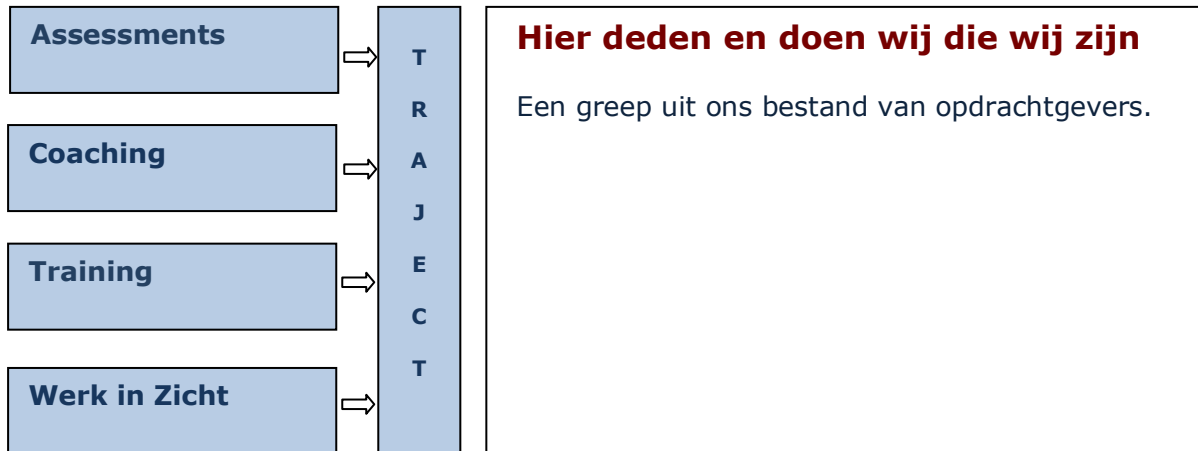
Elephant is lid van BoaBorea en beschikt over het Keurmerk Blik op Werk. De testpsychologen zijn aangesloten bij het NIP.

Wij publiceren de uitstroomresultaten en de klanttevredenheidscijfers via onze website.



De volgende brochures, publicaties en werkmappen zijn thans beschikbaar:

- Brochure Psychologisch onderzoek
- Brochure Werk in Zicht trainingen
- Brochure Competentiecarrousel
- Brochure Werk in Zicht
- Brochure Videosollicitatie
- Publicatie: Presenteren doe je zo
- Publicatie: Netwerken is net werken
- Publicatie: Solliciteren met behulp van een olifant
- Publicatie: Een coach is gewoon een boekhouder
- Werkmap: Blijscan, hier en nu!
- Werkmap: Inzicht
- Werkmap: Elevator pitch in 14 stappen
- Werkmap: 180 graden feedback
- Werkmap: Competentieoperationalisering
- Boekje: Waarom zou die baan niet voor jou zijn?



Achmea	Hallmark	Meeus
Interpolis	Ecabo	ABN AMRO
SNS bank	Goudse Verzekeringen	AD Nederland
NIBC	Gemeente Apeldoorn	Meander Ziekenhuis
UWV	Gemeente Utrecht	Bosveld Gerechtsdeurwaarders
Gewest Eemland	Politie Utrecht	Kreijco
Ministerie OCW	Nederlands Dagblad	CED
Lievegoed Zorggroep	Oico Credit	Coloriet
NOS	Oracle	Gemini Ziekenhuis
Inter Access	Woonbron	Implacom
Robeco	Rochdale	KPOA
Kinderopvang N.W. Veluwe	Bike Totaal	Luminus
GGD Amsterdam	Gemeente Amersfoort	Nestlé
TCA	Gemeente Ermelo	NKVB
Bedrijfsfonds Apotheken	Kans Re-integratie	Participatiefonds Onderwijs
Cliniclowns	NV Schade	Rubicon Jeugdzorg
Bestuursbureau BPMT	Natudis	Springer Uitgeverij