

Soul-liciteren?!

Sollicitatiegesprekken worden vaak als lastig bevonden, spannend of ongemakkelijk. Zelf ken ik weinig mensen die het echt leuk vinden om te solliciteren. Wat kun je precies verwachten? Jezelf verkopen, hoe doe je dat? Klinkt als een bekend verhaal, toch? Motivatiebrieven schrijven en het beste van jezelf op maximaal twee pagina's krijgen (je curriculum vitae). Met dat ene doel: uitgenodigd worden op sollicitatiegesprek bij een werkgever waar jij graag wilt werken.

Met **soul-liciteren**, mijn visie op solliciteren (met hart en ziel), bied ik een ludieke gelegenheid voor het oefenen van sollicitatiegesprekken. Hiervoor kun je bij mij op sollicitatieconsult of je opgeven voor de workshop 'Soul-liciteren.' [Direct contact opnemen](#)



Tip: Draai het eens om
Hoe vaak krijg jij echt goede vragen gesteld tijdens een sollicitatiegesprek? Vaak zijn sollicitatiecommissies, gelegenhedencommissies met naast iemand van P&O/management, een gelijkwaardige potentiële toekomstige collega (er van uitgaande dat je het gesprek gaat 'nailen' en dus collega's bent in spé). Voor deze toekomstige collega, is het vaak ook een spannende aangelegenheid. Hij/zij voert deze sollicitatiegesprekken ook niet dagelijks.

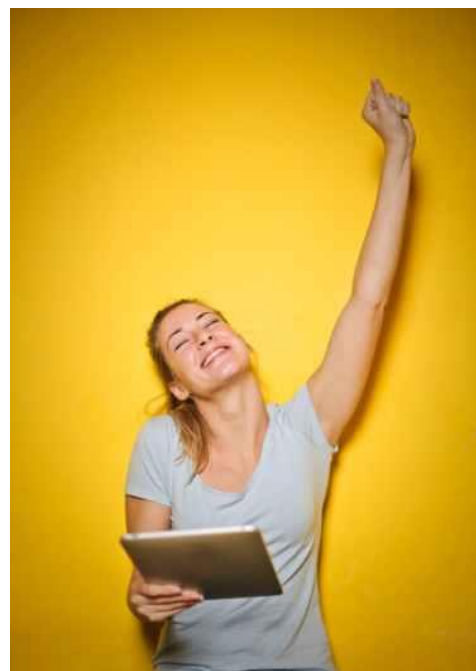
Beter gezegd: als jij al op je tweede of derde gesprek komt, ben jij inmiddels al stukken beter ingewerkt in het voeren van de gesprekken. Dan sta je dus 1-0 of zelfs 2-0 voor.

Oefening baart kunst

Het echt goed leren doen van sollicitatiegesprekken (talenten uitgezonderd), leer je vooral door het gewoon te doen. Oefenen, oefenen, oefenen. Koolsultancy biedt deze gelegenheid. Gewoon een sollicitatiegesprek oefenen, zodat jij echt goed beslagen ten ijs komt op jouw sollicitatiegesprek voor jouw droombaan. Een sollicitatiegesprek is niet veel meer dan een concept met procedures die doorlopen worden.

Authenticiteit

Met 'soul-liciteren' ga ik je niet leren om volgens 'het plaatje' te solliciteren. Ik ga je ook niet leren jezelf te verkopen. Met het mooiste uniform en perfect marcherend in de langste linie ga je de oorlog niet winnen. Met een goede strategie en de juiste



equipement wel. Jouw strategie is het inzetten van jouw potentieel, jouw eigen uniekheid. Dit maakt jouw strategie uniek en dus onderscheidend. Je kunt je best doen perfect in de maat te lopen en dit ook zo laten lijken. Ga je dan voor de winst of voor een goede match? Een goede match maak je niet, een goede match ontstaat. "Je kunt niet meer dan je best doen" heb ik vaak als troostende woorden gehoord. Dit klinkt oppeppend en geruststellend maar dit is niet het antwoord voor de oplossing. Het antwoord is eerder: **'je hoeft niet meer dan jezelf te zijn.'**

Hoe werkt 'soul-liciteren' precies?

Om jouw maximale zelf te leren presenteren tijdens een sollicitatiegesprek en jouw eigen uniekheid in te zetten als geheime wapen, oefenen we samen 1 of meerdere sollicitatiegesprekken. Dit doen we tijdens een consult door middel van een rollenspel. Een rollenspel waarin ik de sollicitatiecommissie speel en jij jezelf. Jij speelt jezelf, zodat jij leert gewoon jezelf te zijn (en blijven) tijdens een sollicitatiegesprek.

Je kunt je ook samen met iemand opgeven. Om de beurt speelt één van jullie de sollicitant en de ander de observant. De observant maakt gebruik van een observatieformulier aangevuld met jouw leerpunten en nog belangrijker, jouw persoonlijke eigenschappen en capaciteiten (uniekeheidsfactoren!).

Soul-liciteren is win win: met vertrouwen en plezier uitkijken naar je toekomstige sollicitatiegesprek(ken), helpt je om echt een goede brief te schrijven.

Consult of workshop

Soul-liciteren wordt aangeboden als consult, individueel of als tweetal en in workshopvorm voor groepen. Neem contact op voor meer informatie of een offerteaanvraag.

Contact opnemen

Hoezo ben ik als coach een aangewezen persoon om dit aan te bieden?

Ik heb zelf helemaal geen achtergrond als HRM of P&O medewerker en juist daarom bied ik je dit aan. Ik ben namelijk geen expert in de procedures en regels (Ik ben hier wel van op de hoogte) maar ik denk niet binnen deze vaste kaders.

Waar ik jou voor wil uitdagen is namelijk dat jij jouw maximale zelf leert te presenteren tijdens een sollicitatiegesprek. Experimenteren met nieuw gedrag, vertrouwd raken met sollicitatiegesprekken en het eigen maken. Als coach zit mijn kracht in het ondersteunen om jou jezelf te laten zijn en het beste uit jezelf te halen.

