

BALD CONSULTING

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN

Bijzonderheden ten behoeve van bemiddeling van cliënt

Intake van de cliënt

In de intake van de cliënt wordt zorgvuldig nagegaan wat de redenen zijn waarom er nog geen functie is verworven. Dat heeft veelal met de leeftijd te maken, de inhoud van het werk en de aard van de werkzaamheden, maar ook de manier van het verwerven van een functie. Onderzocht wordt hoe scherp het aanbod is. Veelal wordt geconstateerd dat nog niet van alle mogelijkheden gebruik wordt gemaakt en nog meer scherpste mogelijk is. De meest essentiële voorwaarde voor het aangaan van de begeleiding dat de cliënt zich thuis voelt in de aanpak en ook bereid is om een inspanningsverplichting aan te gaan naast die van Bald Consulting.

Arbeidsmarktsituatie en noodzakelijke inzet van de cliënt

In ieders vakgebied zijn altijd vele aanbieders. Dat betekent dat de markt verzadigd is door meer aanbod van werkzoekenden en afnemende vraag bij bedrijven. Dit is ook te merken aan het aantal reacties op vacatures. Er wordt soms door honderden personen gereageerd op een vacature. Daarvoor is nodig dat door de cliënt niet in concurrentie maar in onderscheid wordt gedacht. Om onderscheidingsvermogen te ontwikkelen is een mentaal proces nodig dat enige tijd vergt en waar in nieuwe paradigma's moet worden gedacht, startend vanuit de persoon en persoonlijkheid naast de functionaliteit van de cliënt. Het heeft te maken met het ontdekken van authentieke rol van de cliënt, waarin naast de functionele eigenschappen de van-nature-eigenschappen een grotere rol gaan spelen. Zodra die bekend zijn, wordt allengs het zelfvertrouwen versterkt, het zelfbeeld positiever, het aanbod scherper. Tevens is van belang om na te gaan wat passende organisaties zijn bij het verscherpte aanbod. Voorkomen moet namelijk worden dat er met "hagel" wordt geschoten. Daarna volgen de concrete marketing- en acquisitieacties die uiteindelijk moeten leiden tot het gewenste resultaat, een passende functie. De een-op-een-gesprekken zijn erop gericht om die benodigde scherpste steeds verder aan te brengen aan de hand van de door de cliënt ingebrachte ervaringen en cases en de door mij gegeven terugkoppeling, versterkt met mijn ruime ervaring bij het ondersteunen van andere zoektochten.

Dat betekent dat de cliënt op een andere manier naar zichzelf en de arbeidsmarkt moet gaan kijken. De noodzakelijke, zelfbewuste houding om op de arbeidsmarkt te opereren moet daaraan aangepast worden. Inclusief het overtuigende aanbodverhaal, waardoor de kansen om een passende functie te verwerven, vergroot worden. De motivatie om weer aan het werk te gaan moet vergroot worden. De professionele ondersteuning is nodig om het zoekproces te structureren en te faciliteren. De cliënt moet bereid zijn om breed naar zijn of haar mogelijkheden te kijken.

Aanbodversterkend instrument

Het belangrijkste in te zetten instrument is het netwerken. De beproefde wijze waarop dat gebeurt, staat beschreven in de bijgevoegde notitie "**Wat wil ik? Waar zoek ik?**". Voor cliënten met de leeftijd van 45 jaar en hoger en minimaal MBO+-opleiding is dit de aangewezen aanpak om aan een functie te komen. Belangrijk daarbij is om een positief zelfbeeld te hebben, weten wat je kunt en dat ook duidelijk kunnen vertellen. In het op te bouwen netwerk leert de cliënt dat vermogen stelselmatig verder te ontwikkelen. Het netwerken geeft ten opzichte van de andere aanpakken, zoals schriftelijke sollicitaties, bemiddeling en werving en selectie, de grootste kans op een functie.

Voor het netwerken en het solliciteren wordt gebruik gemaakt van een werkboek, waarin alle aspecten stap voor stap worden uitgewerkt en worden voorzien van ervaringsgerichte, praktische tips. Daarenboven zitten in het netwerk van Bald Consulting diverse deskundigen, die waar nodig in het traject ingezet worden.

BALD CONSULTING

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN

Inventarisatie van de arbeidsmogelijkheden

Een goede inventarisatie kan pas worden gemaakt nadat de informatieanalyse van de markt is gemaakt.

De bemiddelingsmethodiek

Op mijn website kan de anonieme CV van de cliënt geplaatst worden. Wanneer het aanbodprofiel getoetst is in de markt, kan dit profiel ook nog rechtstreeks via geselecteerde e-mail-contacten van Bald Consulting worden aangeboden. Daarnaast verneem ik bij mijn externe relaties met enige regelmaat waar vacatures zijn. Bij een passende vacature wordt het contact met de cliënt en de organisatie kortgesloten. Voorts kan er een jobhunter ingeschakeld worden, die op een originele wijze voor de cliënt op zoek gaat naar passende functies. Indien nodig kan deze dienst aangevuld worden met jobcoaching.

Plaatsingsrichting

Ter kansvergroting wordt de plaatsingsrichting breed gehouden, waarbij vaardigheden en aanleg als uitgangspunt worden genomen en daarnaast natuurlijk zijn of haar opleiding en opgedane ervaring.

De te verwachten plaatsingsdatum

De doelstelling is om het zoekproces doeltreffend te laten verlopen en zo snel als mogelijk te beëindigen. Daarom is een gedegen voorbereiding essentieel. De inhoud is in de notitie “**Koers zetten en houden**” te vinden.

Relatie met cliënt

Met elke cliënt wordt een duurzame relatie aangegaan, waarbij het gebruik is dat cliënten ook na beëindiging van het traject contact blijven houden. Tijdens het traject is er veelvuldig telefonisch en e-mailcontact over vele zaken, zoals redactie van CV, resumé, sollicitatiebrieven, voor- en nabespreking van sollicitatie- en netwerkgesprekken, bemoediging na mislukte sollicitatiegesprekken. Veel tijd wordt er ook besteed aan het profileren van cliënten in de eigen netwerken van Bald Consulting.

Nazorg

Tijdens het traject is er veel nazorg na de diverse sollicitatie- en netwerkgesprekken. Ook na beëindiging van het traject is er regelmatig nazorg. Na langere inactiviteit komt in de nieuwe werksituatie terugval voor. Er wordt dan altijd tijd en energie ingestoken om te voorkomen dat de cliënt weer in een uitkeringssituatie, zowel WW of WAO, belandt.