

10 x

krachtige

sollicitatietips



start
with
you.

start
with
me.

start
with
her.

start
with
him.

Hier zijn 10 krachtige tips voor het sollicitatiegesprek

1.

Ken je verhaal: bereid je verhaal voor en oefen het zodat je het moeiteloos kunt vertellen tijdens het sollicitatiegesprek.

2.

Maak verbinding

Zoek naar overeenkomsten tussen jouw verhaal en de missie en waarden van het bedrijf en verbind deze tijdens het sollicitatiegesprek.

3.

Gebruik concrete voorbeelden

Versterk je verhaal door het te ondersteunen met concrete voorbeelden en resultaten.

4.

Wees authentiek

Deel alleen verhalen die waar zijn en die een oprecht beeld geven van wie je bent en wat je hebt bereikt.



5.

Houd het kort en krachtig

Vertel geen te lange verhalen en zorg ervoor dat je de aandacht van de interviewer vasthoudt.

6.

Gebruik humor

Humor kan helpen om een emotionele connectie te maken en je persoonlijkheid te laten zien.

7.

Wees zelfverzekerd

Laat je zelfvertrouwen zien in je verhalen en presentatie, dit creëert een professionele indruk.



8.

Wees enthousiast

Laat zien dat je gepassioneerd bent over je verhaal en over de functie waarop je solliciteert.

9.

Gebruik non-verbale communicatie

Let op je lichaamstaal en gezichtsuitdrukkingen om de emoties die je probeert over te brengen te ondersteunen.

10.

Stel vragen

Gebruik verhalen niet alleen om jezelf te verkopen, maar ook om vragen te stellen over het bedrijf en de functie. Dit laat zien dat je geïnteresseerd bent en actief meedenkt.

CHECK DE VIDEO OVER DE TIPS IN JE MAILBOX!

Emotie als kracht

Waarom emotie en ervaring meer overtuigen dan je technische kennis

Het was mijn eerste sollicitatiegesprek na het afronden van mijn studie (op mijn scriptie na). Ik was behoorlijk nerveus, en ik had het gevoel dat ik nog niet de juiste vaardigheden had ontwikkeld om me effectief te presenteren tijdens het gesprek. Ik had alle standaardadviezen opgevolgd, zoals het voorbereiden van antwoorden op veelgestelde vragen en het oefenen van mijn houding en stemgebruik, maar toch voelde ik me niet helemaal op mijn gemak.

Tijdens het gesprek merkte ik echter dat ik automatisch begon te praten over mijn passie voor muziek. Ik vertelde over mijn ervaring als muziekproducer en songwriter en hoe het me had geholpen om mijn emoties te uiten en te communiceren met anderen. Ik merkte dat ik me meer ontspannen voelde terwijl ik hierover sprak, en ik merkte ook dat de manager meer geïnteresseerd en betrokken was. Achteraf realiseerde ik me dat mijn emoties en passie voor muziek me hielpen om me authentieker en oprechter te presenteren tijdens het gesprek. Mijn non-verbale signalen, zoals mijn lichaamstaal en gezichtsuitdrukkingen, waren meer ontspannen en natuurlijk, waardoor ik me meer op mijn gemak voelde en beter kon communiceren.

Uiteindelijk kreeg ik de baan, en ik ben ervan overtuigd

dat mijn emoties en passie voor muziek een belangrijke rol hebben gespeeld bij het opbouwen van een sterke relatie met mijn nieuwe werkgever. Het heeft me geleerd dat het tonen van authentieke emoties en passie tijdens het sollicitatieproces een krachtig middel kan zijn om jezelf te onderscheiden van andere sollicitanten en om een sterke en duurzame relatie met een werkgever op te bouwen.

Waarom is emotie zo'n krachtig middel bij het overtuigen van anderen, en waarom zijn ervaringen vaak overtuigender dan technische kennis? Om dit te begrijpen moeten we ons realiseren dat mensen grotendeels worden gedreven door emoties en verhalen, in plaats van door feiten en cijfers.

"In plaats van te focussen op zijn technische vaardigheden en kennis, legde Richard de nadruk op zijn passie voor het onderwijs en de manier waarop hij kinderen kon inspireren."



start
with
you.



facebook.com/startwithyou.nl



instagram.com/startwithyou.nl/

[startwithyou](https://startwithyou.nl)