



Akademiker

Ring på stillingsopslaget



RING FØR DU SØGER



KOM FORREST FRA START

Det er ganske få ansøgere, der ringer på stillingsopslag, og det kan du bruge til din fordel i jobsøgningen.

Ifølge Ballisagers Rekrutteringsanalyse er det mindre end 10% af ansøgerne, der kontakter virksomheden, inden de søger et opslået job¹.

90% af virksomhederne synes desuden, at det er en god ide at ringe til dem, inden du søger - selvfølgelig kun hvis du har relevante spørgsmål.

DET FÅR DU UD AF AT RINGE

- Du kan være meget bedre forberedt til en eventuel samtale
- Du kan skrive et mere målrettet CV og ansøgning
- Du kan få mere motivation i din jobsøgning
- Du kan spare tid

¹Ballisagers Rekrutteringsanalyse 2012

SÆT DIG SELV I FØRERTRØJEN



SUG VIDEN

Ringer du, får du viden, som de andre ansøgere ikke har. Du ved mere end det, de har kunnet læse ud af opslaget.

DIALOG GIVER FORDELE

Formålet med at ringe er dialogen. Du får viden om fx sprogbrug, prioritering af opgaver, om der er noget, der er udeladt i stillingsopslaget osv. Det er en måde at finde ud af, hvor man skal lægge sin energi.

Det handler også om, at nogle opslag er pyntet lidt, mens andre er kedeligt beskrevet – ring og få viden og motivation.

EKSEMPEL

Jonas har fundet et stillingsopslag som HR-medarbejder, og han har ringet til kontaktpersonen nævnt i opslaget.

Her har han fundet ud af, at stillingen reelt drejer sig om at nedbringe sygefraværet. Det er ikke noget arbejdsgiver kan eller ønsker at skrive i stillingsopslaget.

Det er uundværlig viden for Jonas, når han skal adressere opgaverne i virksomheden, målrette sit CV, skrive ansøgningen og ikke mindst under samtalen.

MOTIVATION OG TID

FIND DIN BEGEJSTRING GENNEM DIALOG

Når du begynder at ringe på stillingsopslag, vil du ofte opleve, at du motiveres endnu mere. Det er tit gennem den direkte dialog, at du finder ud af, hvad der begejstrer dig ved stillingen, de kommende kollegaer eller den kommende chef.

Derudover kan det være et godt skulderklap at få at vide, at arbejdspladsen glæder sig til at se din ansøgning. Selvom et opkald ikke handler om at sælge sig selv, så kan du alligevel give et godt indtryk, fordi du har stillet relevante og nysgerrige spørgsmål.

OPKALDET ER DIT SCREENINGSVÆRKTØJ

Gennem opkald kan du lave dine egne screeninger på jobs, så du bliver endnu mere effektiv i din jobsøgning.

Screeningen kan spare dig tid. Finder du under telefonopkaldet fx ud af, at jobbet slet ikke er noget for dig alligevel, så har du sparet tid på at undgå at skrive ansøgning og CV til et irrelevant job.

Du får også mere viden om branchen, som du kan bruge i din videre jobsøgning.



ANDRE KANDIDATER FORTÆLLER

Jeg fik at vide, at hvis ikke jeg søgte denne uge, ville jeg ikke komme i betragtning - og ansøgningsfristen var først ugen efter. Der fik jeg travlt.

Vi fandt ud af, at jobbet ikke matchede min profil, men han sendte mig videre til en kollega, som manglede sådan en som mig.

HVORDAN GØR JEG?

1. VIS DIT ENGAGEMENT OG DIN MOTIVATION

Når du ringer, så smil i telefonen – smil kan nemlig høres. Stå op. Gå rundt. Gør det, der giver dig en positiv energi.

2. VÆR FORBEREDT

Inden du ringer, skal du selvfølgelig læse stillingsopslaget grundigt, så du stiller relevante spørgsmål. Stil spørgsmål ud fra tanken: "Skal du til samtale på denne stilling i morgen, er der så noget, du er i tvivl om?" Undgå fælden med at spørge om noget, du kan læse dig til i stillingsopslaget eller på virksomhedens hjemmeside.

3. SKAB DIALOG GENNEM ÅBNE SPØRGSMÅL

Sørg for, at dine spørgsmål afspejler din oprigtige nysgerrighed og vis din motivation. Du kan vinkle nogle af dine spørgsmål, så du samtidig viser dine kompetencer. Se eksempler på de næste sider.

4. VIS RESPEKT

Husk at lytte aktivt, og stil gerne uddybende spørgsmål, når samtalen tillader det. Du har ansvar for at slutte samtalen ordentligt fx ved at takke for deres tid.

SVÆRT VED AT KOMME I GANG?

Øvelse gør mester. Du kan altid øve dig ved at ringe til en virksomhed, hvor der er mindre på spil de første par gange.

TIPS TIL SAMTALEN

SÅDAN KAN DU INDLEDE

"Hej [navn]. Jeg hedder [navn]. Jeg ringer om jeres stilling, som [navn], som jeg er meget interesseret i. Jeg har derfor [2, 3, 4 - sig antal] spørgsmål til stillingen. Har du 5 minutter nu, eller er der et bedre tidspunkt at fange dig på?"

SÅDAN KAN DU SPØRGE

- **I beskriver** et antal opgaver i stillingsopslaget. Hvis jeg starter i morgen, hvilke tre er så de første, jeg skal løse?
- **Jeg har** et skarpt blik for modtageren, når jeg målretter min kommunikation. Hvem ser du som den vigtigste modtager af det nyhedsbrev, I nævner i opslaget?

Se lere spørgsmål på næste side.

SÅDAN KAN DU AFSLUTTE

Tusind tak, jeg har fået svar på mine spørgsmål, så jeg vil skynde mig at komme i gang med at målrette CV og ansøgning til dig/ jer. Tak for din tid.

EKSEMPLER

IDÉER TIL SPØRGSMÅL

- **I skriver**, at en vigtig opgave er at bidrage til at skaffe nye kunder til afdelingen. Jeg har selv erfaring med canvas-salg og viden om direct marketing. Hvad er jeres nuværende strategi for at skaffe nye kunder?
- **Når jeg** har arbejdet hos jer i tre måneder, hvad er så det vigtigste, jeg har opnået?
- **Jeg kan** se i stillingsopslaget, at I gerne vil have, at jeres kommende kollega har rigtig mange forskellige kompetencer. Når du ser på dit team - hvilke tre syntes du så er de vigtigste jeg ville skulle bidrage med?
- **Hvad er** den største udfordring i stillingen i forhold til at nå målsætningen om xx?
- **I efterspørger** erfaring med marketing. Jeg har en baggrund indenfor kommunikation, hvor jeg bl.a. har arbejdet med kampagner for xx. Hvad tænker du om den erfaring i forhold til jeres forventninger?

SE FLERE EKSEMPLER HOS

- AC-kampagnen
- Akademikernes
- Ballisager
- Djøf

RING PÅ AFSLAG

GØR AFSLAGET TIL DIN FORDEL

Ifølge virksomhederne selv er det meget få kandidater, der ringer dem op, efter de har fået afslag på en ansøgning. Helt konkret oplever 9 ud af 10 virksomheder, at færre end 10 kandidater kontakter dem ovenpå et afslag².

Ved at ringe har du mulighed for at indsamle viden om dine konkurrenters forspring. Du kan spørge ind til, hvad du kan videreudvikle, og hvor du skal sætte ind for at komme i betragtning næste gang. Du kan også få anbefalinger på, hvem det er godt for dig at kende, invitere dig selv til kaffemøde eller få indblik i arbejdsgiveres beslutninger og meget mere.

Hvis du får afslag på grund af manglende erfaring, er det her, du smider dit trumfkort og tilbyder at komme i praktik.



KOM IGENNEM MED DINE SPØRGSMÅL

Husk at spørge, så det er let for virksomheden at svare. Fx: "Hvad lagde I vægt på hos dem, I valgte at kalde til samtale og ansætte?".

²Ballisagers rekrutteringsanalyse 2012

GOD ARBEJDSLYST!

At ringe på stillingsopslaget kan være medvirkende til, at det er *dig*, der får jobbet.

Både *inden* du ansøger og *efter* et eventuelt afslag.

