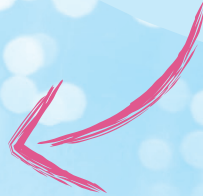


SOLLICITATIE- GESPREK?

Haal jouw droomjob
binnen met deze tips





GRONDIGE VOORBEREIDING

Je bent uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek. Proficiat! Dat betekent dat jouw competenties en ervaring in de smaak vallen bij je potentiële werkgever. Je hebt dus al een voet tussen de deur. Verzilver nu jouw kansen met een ijzersterk gesprek.

KEN HET BEDRIJF

Een succesvol resultaat begint met een goede voorbereiding. Informeer je dus grondig over het bedrijf waar je solliciteert. En gebruik die kennis tijdens je gesprek: "Ik las op uw website ...", "Ik hoorde van mijn AGO-consulent dat ...". Zo kom je zelfzeker en geïnteresseerd over.



Waar vind je de juiste informatie?

- Jouw AGO Talent Consulent vertelt je over de structuur, de sector, en de marktpositie van het bedrijf.
- De bedrijfswebsite is het uitstalraam van een onderneming. Het is dus een cruciale informatiebron. Daarin lees je over de visie en de missie van de firma. En meestal vind je er een overzicht van de vacatures, en de gevraagde competenties, opleidingen en ervaring.
- Vakbladen en e-magazines geven een helder zicht op de sector van het bedrijf. Ze helpen jou om je potentiële werkgever te positioneren binnen zijn vakgebied.



KEN JE GESPREKSPARTNER

Weet waarover je spreekt, en met wie je spreekt: naam en functietitel. Besteed ook aandacht aan de correcte uitspraak van de naam.

TIP:

Neem je cv en een balpen mee.

Kom op tijd

Plan je verplaatsing. Want te laat komen geeft een slechte indruk, en verkleint je kansen drastisch.

- Neem je het openbaar vervoer?
Raadpleeg dan www.b-rail.be en www.delijn.be.
Kies een trein of bus die te vroeg aankomt.
Zo voorkom je stress bij vertragingen.
- Rij je met de wagen? Wees dan omleidingen en files te slim af. En vertrek een half uur vroeger.



TIP:

Neem zeker alle bedrijfsinfo mee: adres, telefoonnummer, naam van de contactpersoon. En loop je door overmacht toch vertraging op? Waarschuw je gesprekspartner dan meteen.

VOORBEREIDING



TIJD VOOR EEN GOED GESPREK

DE EERSTE INDRUK

Wat je zegt tijdens een sollicitatiegesprek is belangrijk, maar ook wat je niet zegt. Maak dus een goede eerste indruk.

De kleren maken de man

- Kleed je verzorgd, en conform de bedrijfscultuur én de functie waarvoor je solliciteert.
- Kies voor een nette outfit waarin je je comfortabel en zelfzeker voelt.

Lichaamstaal spreekt boekdelen

- Kom beheerst binnen.
Hou dus je zenuwen onder controle.
- Geef een stevige handdruk, en stel jezelf voor.
- Neem daarna een ontspannen, open houding aan.
Kruis je armen en benen niet. Want daardoor kom je onzeker en gesloten over.
- Spreek met je ogen. Kijk je gesprekspartner aan tijdens het gesprek. Wend je jouw ogen af?
Dan geef je de indruk dat je iets verbergt.
- Praat klaar en duidelijk, en met een rustige stem.
Neem de tijd om te antwoorden.
- Glimlach! Je krijgt er enthousiasme voor terug.

ANTWOORDEN OP MOEILIJKE VRAGEN

Ben je goed voorbereid, dan beantwoord je elke vraag vlot. Doe je voordeel met dit overzicht van de meest gestelde vragen, en ontdek wat je gesprekspartner wil weten:

- **Waarom solliciteert u voor deze job?**
Je gesprekspartner polst of je goed hebt nagedacht over de jobinhoud en het bedrijf. Wees creatief. Geef een persoonlijk antwoord dat past bij het bedrijf en de functie.
- **Welk beeld hebt u van de functie waarvoor u solliciteert?**
De interviewer peilt of je de functie juist inschat. Vertel ook waarom jij de perfecte kandidaat bent voor de job.
- **Wat zijn uw sterke punten?**
Wees eerlijk als je jezelf verkoopt. Praat je jouw gesprekspartner naar de mond? Dan val je door de mand. Staaf je sterktes met voorbeelden uit vorige werkervaringen, stages of je studies. Die zetten je verhaal kracht bij.
- **Wat zijn uw zwakke punten?**
Wees eerlijk, maar niet negatief over jezelf. Vertel dat



je je bewust bent van je verbeterpunten, en geef aan hoe je hieraan werkt.

- Waarvoor solliciteert u nog?

Je gesprekspartner wil weten of je consequent voor dezelfde functie solliciteert. Vertel je dat je aan de slag wilt als receptioniste, maar solliciteer je hoofdzakelijk voor jobs als verkoopster? Daar gaat je geloofwaardigheid ...

- Met welke collega's werkt u graag samen?

De interviewer polst of je een teamspeler bent. Geef aan wat collega's voor jou betekenen, en wat ze van jou mogen verwachten.

- Wat is uw loonverwachting?

De moeilijkste vraag! Noem geen bedrag. Refereer eventueel aan je huidige of vorige loon. Of keer de vraag om, en pols naar de mogelijkheden van het bedrijf.

- Waar staat u binnen vijf jaar op professioneel vlak? Hoe ambitieus ben je? Opgelet: ambitie is positief. Maar het bedrijf wil ook dat je de job een tijdje uitvoert, voor je doorgroeit.



- Waarom moeten wij u aanwerven?

Verkoop jezelf: wees niet te bescheiden. En eerlijk! Want ook jij vaart er wel bij als je job goed bij je past. Overloop opnieuw je sterke punten, en wat je kunt en kent. Maak dit altijd concreet met praktijkvoorbeelden. Die onderscheiden jou van de andere kandidaten.

EEN GOED GESPREK



VRAGEN VOOR JE GESPREKSPARTNER

Een goed gesprek is een dialoog, geen monoloog. Wees dus voorbereid op de afsluiter: "Hebt u nog vragen?" Want met een paar gerichte vragen bewijst u uw interesse en betrokkenheid.

Een aantal voorbeelden:

- Vragen over het bedrijf en het team:

Wie zijn uw belangrijkste klanten?
In welk team kom ik terecht?
Hoe is de sfeer op de afdeling?

TIP:

Stel geen vragen waarop je het antwoord moet kennen als je goed voorbereid bent:
Hoeveel vestigingen heeft uw bedrijf?
Hebt u ook afdelingen in het buitenland?
Welke producten maakt u?
Wat zijn de missie en de waarden van uw bedrijf?

- Vragen over de vacature:

Vanwaar deze vacature?
Hoe lang zoekt u al iemand?

Hoeveel kandidaten zijn er voor deze job?
Hoe evalueert u mijn kandidatuur?

- Praktische vragen over het loon, de werkuren, de verlofregeling, ...

Begin niet met deze - vaak gestelde - vragen. Want ze geven de indruk dat je de voorwaarden belangrijker vindt dan het bedrijf of de jobinhoud.

TIP:

De kunst van het vragen stellen

Stel zoveel mogelijk open vragen.

Dus geen ja/nee-vragen. Zo nodig je uit tot dialoog.

Voorbeeld:

Wel:

Waarom moet je stressbestendig zijn voor deze job?

Niet:

Is stressbestendigheid belangrijk in deze functie?



DE PERFECTE FOLLOW-UP

De interviewer rondt het gesprek af. Wat nu? Vraag zeker naar het vervolg van de sollicitatieprocedure. Zo ken je de plannen van je gesprekspartner, en weet je wat je te doen staat.

Stuur een e-mail

Zet je gesprek kracht bij door een e-mail na te sturen. Dit toont je interesse en vastberadenheid. Het herinnert de interviewer aan jullie gesprek. En je zet je sterktes nog eens in de verf. Waren er punten van discussie? Kader die dan optimaal in.

Vraag feedback

Vraag feedback op het gesprek. Dit helpt je om in de toekomst beter te solliciteren. Want je leert altijd van zo'n terugkoppeling – ook bij een afwijzing. Beschouw een 'nee' dus als een leerproces. En vermijd dezelfde fout bij volgende sollicitaties.

Neem contact op met je AGO Talent Consulent

Geef zelf feedback aan je AGO Talent Coach. Want die koppelt jouw indruk aan de informatie van de interviewer. Zo coacht je consulent je nog beter op jouw weg naar passend werk.

FOLLOW-UP

Stap het AGO Office kantoor in je buurt binnen:

AGO Office Antwerpen
De Keyserlei 3, bus 1
2018 Antwerpen
T. 03 232 85 93
antwerpen.office@ago.jobs

AGO Customer Forces Brussels
Adolphe Maxlaan 32
1000 Brussel
T. 02 209 04 43
brussels.customerforces@ago.jobs

AGO Office Brussel
Adolphe Maxlaan 28
1000 Brussel
T. 02 219 10 06
brussels.office@ago.jobs

AGO Office Gent
Vlaanderenstraat 84
9000 Gent
T. 09 223 52 50
gent.office@ago.jobs

AGO Office Kempen
Rauwelkoven 87C
2440 Geel
T. 014 58 72 19
kempen.office@ago.jobs

AGO Office Kortrijk
Sint-Anna 9
8510 Kortrijk (Marke)
T. 056 23 07 50
kortrijk.office@ago.jobs

AGO Office Mechelen
Korenmarkt 4
2800 Mechelen
T. 015 42 49 95
mechelen.office@ago.jobs

AGO Office Sint-Niklaas
Parklaan 13, bus B
9100 Sint-Niklaas
T. 03 766 59 88
sint-niklaas.office@ago.jobs

AGO Office Waregem
Stormestraat 8
8790 Waregem
T. 056 60 98 10
waregem.office@ago.jobs

Praat met je AGO Talent Consulent:

